



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

i

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**TEMA: “ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DEL EFECTO DE LA
FUSIÓN DE LAS EMPRESAS CERVECERAS SAMMILLER Y AB INBEV
(AMBEV)”**

AUTORA: HERNÁNDEZ TULCÁN, MICHELLE SILVANA

DIRECTOR: Dr. CARRILLO PUNINA, ÁLVARO PATRICIO PhD

SANGOLQUÌ

2020



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “**ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DEL EFECTO DE LA FUSIÓN DE LAS EMPRESAS CERVECERAS SABMILLER Y AB INBEV (AMBEV)**” fue realizado por la señita **HERNÁNDEZ TULCÀN MICHELLE SILVANA**, el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolqui, 03 de Febrero del 2020

Dr. Carrillo Punina Álvaro Patricio PhD
DIRECTOR



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **HERNÁNDEZ TULCÁN MICHELLE SILVANA**, declaro que el contenido, ideas y criterio del trabajo de titulación: “**ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DEL EFECTO DE LA FUSIÓN DE LAS EMPRESAS CERVECERAS SABMILLER Y AB INBEV (AMBEV)**”, es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolquí, 03 de Febrero del 2020

HERNÁNDEZ TULCÁN, MICHELLE SILVANA

CC. 1724189418



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, **HERNÁNDEZ TULCÁN MICHELLE SILVANA** autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publique el trabajo de titulación “**ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DEL EFECTO DE LA FUSIÓN DE LAS EMPRESAS CERVECERAS SABMILLER Y AB INBEV (AMBEV)**” en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 03 de Febrero del 2020

HERNÁNDEZ TULCÁN, MICHELLE SILVANA

CC. 1724189418

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado a las personas y seres que han permanecido de manera incondicional en mi vida y me han ayudado a crecer como un ser humano de principios.

A DIOS y a la VIRGEN MARÍA por ser ese soporte emocional de fe en el transcurrir de mi carrera y formación de vida.

A mi madre la señora MERCEDES CARMEN TULCÁN POZO por quién yo existo, pues ella ha sabido levantar mi estado de ánimo y autoestima en momentos difíciles, sus consejos oportunos para saber qué debo hacer de mi vida toda una CATARSIS y seguir con la frente en alto. Me ha dado la capacidad para ser una mujer valiente, honesta y emprendedora.

A mi hermano SAMIR ROBERTO HERNANDEZ TULCÁN sin lugar a duda él ha sido la razón para ser luz en mi vida, en quien yo me quiero reflejar, juntos hemos superado esos momentos difíciles que la vida nos presenta, seguiremos manteniéndonos firmes y perseverantes ante los obstáculos de nuestro andar.

Hay seres tan únicos y fieles que sin necesidad de expresar palabras saben dar afecto de manera incondicional, es así que no puedo dejar de mencionar a GUILLERMO es el primer ser que me recibía siempre que llegaba a casa y reconocía mi estado emocional, con sus halagos me transformaba toda.

A DIEGO que las circunstancias lo pusieron en mi camino, ha dado su tiempo, comprensión amor y paciencia; se ha ganado un espacio en mi vida y me ha apoyado en este proyecto de carrera.

A mi amiga ANAHEL que me permitió conocer el valor de la amistad y ha estado siempre a mi lado sin pretender nada a cambio, con la cual compartí mis tristezas y alegrías.

HERNÁNDEZ TULCÁN MICHELLE SILVANA

AGRADECIMIENTO

La vida está llena de etapas y en el transcurrir de ese tiempo esta te permite conocer a personas que se convierten en luz, son ejemplo a seguir y en las cuales uno se siente inspirado y quiere tener ese reflejo, pues te trasmiten esa capacidad de resiliencia.

La presente tesis va dedicada a DIOS, LA VIRGEN MARÍA Y MI MADRE que supieron ser ese motor de inspiración.

A mis maestros que forjaron con sus conocimientos y valores para hacer de mí una mujer con capacidades y tolerancia.

A mi maestro de carrera Dr. Carrillo Álvaro pues hablar de él me permite revalorizar el rol de los docentes, su dedicación por el amor a la profesión y dar un gracias por el valioso tiempo brindado en la ejecución de esta tesis.

HERNÁNDEZ TULCÁN MICHELLE SILVANA

INDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICADO	ii
AUTORIA DE RESPONSABILIDAD	iv
AUTORIZACION.....	v
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
INDICE DE CONTENIDOS	vii
INDICE DE TABLAS.....	1
INDICE DE GRAFICOS	2
Resumen	3
Abstract.....	4
CAPITULO I	5
1.1 Antecedentes	5
1.2 Planteamiento del problema	8
1.3 Objetivos	9
1.3.1 Objetivo general	9
1.3.2 Objetivos específicos.....	9
1.4 Justificación	10
CAPITULO II	12
MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 Concentración del mercado	12
2.1.2 Costos asociados con la concentración del mercado y la importancia de la regulación.....	13
2.1.3 El índice de Herfindahl-Hirschman como medida de concentración económica	14
2.2 Fusiones entre empresas	15

2.2.1 Teoría de fusiones	16
2.2.2 Definición de fusión de sociedades	20
2.2.3 Fusiones eficientes	23
2.2.4 Motivaciones de las fusiones y adquisiciones	24
2.2.5 Tipos de fusión de sociedades.....	26
2.3 Análisis económico – financiero.....	29
2.3.1 Teoría Financiera.....	29
2.3.2 Principales aportes de la teoría financiera.....	32
2.4 Marco Referencial	33
CAPÍTULO III.....	36
METODOLOGÍA	36
3.1 Contexto y lugar donde se desarrolla la investigación	36
3.2 Delimitación temporal.....	37
3.2.1 Estudio Transversal	37
3.3 Enfoque de investigación.....	38
3.4 Tipos de investigación.....	39
3.4.1 Por su finalidad.....	39
3.4.2 Por las fuentes de información.....	40
3.4.3 Por las unidades de análisis	41
3.4.4 Por el control de las variables	42
3.5 Instrumentos de recolección de información.....	43
3.5.1 Observación científica	43
3.6 Procedimiento para la recolección de datos	45
3.6.1 Técnica documental.....	45
CAPÍTULO IV.....	47
RESULTADOS.....	47
4.1. Composición actual del sector cervecero ecuatoriano	47

4.2. Parámetros legales para la fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev).....	52
4.3. Determinar los efectos que generaron en el mercado la fusión de las empresas cerveceras SAB Miller y AB Inbev (Ambev).....	71
CONCLUSIONES	92
RECOMENDACIONES	95
BIBLIOGRAFÍA	96

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Actividad económica C1103.01 Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2018)	49
Tabla 2 SAB Miller Ingresos 2016 – 2017	74
Tabla 3 Ambev Ingresos 2016 – 2017.....	77
Tabla 4 Estado de Resultados SAB Miller 2016 – 2017	80
Tabla 5 Balance General SAB Miller 2016 – 2017.....	81
Tabla 6 Indicadores de Rentabilidad de SAB Miller 2016 – 2017	83
Tabla 7 Estado de Resultados Ambev 2016 – 2017	85
Tabla 8 Balance General Ambev 2016 – 2017	85
Tabla 9 Indicadores de Rentabilidad de Ambev 2016 – 2017	87
Tabla 10 Consolidado Indicadores de Rentabilidad de SAB Miller y Ambev 2016 – 2017.....	89

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Participación de las empresas del Sector Cervecerero del Ecuador (2016).....	50
Figura 2 Participación de las empresas del Sector Cervecerero del Ecuador (2017).....	51
Figura 3 Marcas de Cerveza en el Ecuador (2016)	52
Figura 4 Ingresos por segmentos de venta Sab Miller (2016)	75
Figura 5 Ingresos por segmentos de venta Sab Miller (2017)	76
Figura 6 Ingresos por segmentos de venta Ambev (2016)	78
Figura 7 Ingresos por segmentos de venta Ambev (2017)	79
Figura 8 Indicadores de rentabilidad SAB Miller 2016 – 2017	84
Figura 9 Indicadores de rentabilidad Ambev 2016 – 2017.....	89
Figura 10 Indicadores de rentabilidad SAB Miller vs. Ambev 2016.....	90
Figura 11 Indicadores de rentabilidad SAB Miller vs. Ambev 2017	91

Resumen

El trabajo de investigación se fundamenta en analizar el efecto económico y financiero de la fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev), mediante el establecimiento de la composición actual del sector cervecero ecuatoriano. Adicionalmente, se define los parámetros legales para la fusión de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev), para determinar los efectos que generaron en el mercado a partir del proceso de fusión. Esto se complementa con la evaluación de los cambios estructurales a nivel económico y financiero producidos en las empresas cerveceras, a partir de su fusión. Consecuentemente, la realización de la investigación se basa en la siguiente composición; en primera instancia se utiliza un enfoque mixto para producir datos e información pertinente para la estructuración del escenario en el cual las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev) se fusionaron, y de esta forma identificar sus motivaciones. También se emplea el tipo de investigación documental, para a través de fuentes de información secundarias obtener resultados concretos que ayuden a establecer el comportamiento de las compañías fusionadas y el proceso específico para el abordaje de esta problemática. Finalmente, con el tipo de investigación descriptiva es posible desglosar en detalle las variables de la problemática, siendo esta la base para lograr entender el proceso de fusión, mediante la indagación de las estructuras de cada empresa, y el contexto en el cual se desarrollan actualmente.

PALABRAS CLAVE:

- **FUSION**
- **ENFOQUE MIXTO**
- **NIVEL ECONOMICO Y FINANCIERO**

Abstract

The research work is based on analyzing the economic and financial effect of the merger of the Sab Miller and AB Inbev (Ambev) breweries, by establishing the current composition of the Ecuadorian beer sector. Additionally, the legal parameters for the merger of the companies Sab Miller and AB Inbev (Ambev) are defined, to determine the effects they generated in the market from the merger process. This is complemented by the evaluation of the structural changes at an economic and financial level produced in the beer companies, as of their merger. Consequently, the conduct of the investigation is based on the following composition; In the first instance, a mixed approach is used to produce data and information relevant to the structuring of the scenario in which the companies Sab Miller and AB Inbev (Ambev) merged, and in this way identify their motivations. The type of documentary research is also used, through sources of secondary information obtain concrete results that help establish the behavior of the merged companies and the specific process for addressing this problem. Finally, with the type of descriptive research, it is possible to break down in detail the variables of the problem, this being the basis for understanding the merger process, by inquiring about the structures of each company, and the context in which they are currently being developed.

KEYWORDS:

- **FUSION**
- **MIXED APPROACH**
- **ECONOMIC AND FINANCIAL LEVEL**

CAPITULO I

1.1 Antecedentes

Van establece el inicio de la fusión al término del siglo XIX, siendo la principal evidencia la primera fusión desarrollada en 1708(Van, 2009). Los ciclos de transformación organizacional, se establecieron como etapas fundamentalmente en Estados Unidos, y prolongándose posteriormente a los demás países con un nivel de desarrollo elevado. Van (2009)determina la existencia de cuatro etapas de procesos de fusiones desde finales del siglo XIX. Cada una de estas estuvo inducida por un conjunto de factores cuyos efectos son claramente identificados actualmente, pero en aquel entonces eran complejas de reconocer.

Las tres primeras etapas se basaron en la integración vertical, la integración horizontal y la conglomeración. Le siguió el cuarto ciclo denominado la etapa de las megafusiones, como resultado del elevado número de fusiones efectuadas, siendo esta uno de los procesos que mayores cambios industriales conllevaron conjuntamente con transformaciones estratégicas. La primera etapa como se había descrito anteriormente inicio en Estados Unidos entre los siglos XIX y XX(Maccan, 2010). Este conjunto de cambios dio lugar a las denominadas agrupaciones horizontales (Trust), establecidas en la integración de empresas de una misma industria, y que en muchos de los casos terminaron en la conformación de monopolios. Esta configuración se genera en el momento que la empresa absorbente, es del mismo sector de la sociedad absorbida.

Contrariamente, en la segunda etapa desarrollada en Europa, fueron características las fusiones de tipo vertical, en las que se integran empresas que efectúan actividades complementarias. Sucede en el momento que la empresa absorbente completa a la empresa absorbida, con el objetivo de transformarla en su propio proveedor o cliente. La tercera etapa se

desarrolló entre las décadas de los sesenta y setenta, con cambios en su tipología dentro del contexto europeo y americano, considerando que en Europa predominaron las fusiones horizontales, mientras que en Estados Unidos se diferenciaron las de tipo vertical o conglomerados (Vicente & Ascensión, 2011). Estos procesos de conglomeración, se realizaron por razones distintas y únicas, siendo principalmente la liberación de regulación coactiva, estabilización del desempeño financiero absorbiendo varias empresas y para la adquisición de ganancias únicamente a través del proceso de fusión como tal.

La cuarta etapa se desarrolló a mediados de los años ochenta, iniciando en Estados Unidos, y extendiéndose a países de Europa, no obstante, que en Asia Japón sería el principal precursor de los procesos de fusión. Prevalcieron las fusiones horizontales presentando un alcance transfronterizo, naciendo un nuevo concepto de fusión, transformándose en una actividad lucrativa en sí misma. Se puede establecer que la característica fundamental en la cuarta etapa es la intervención de intermediarios financieros (Vicente & Ascensión, 2011).

Para el año 1986 las fusiones y adquisiciones en Estados Unidos, registraron 3.500 procesos, significando alrededor de 12 transacciones diarias, representando una cifra anual de 200.000 millones de dólares. A las cuatro etapas desarrolladas en base a fusiones horizontales y verticales, se le agrega una quinta etapa, la cual tuvo un carácter expansivo que inició en Estados Unidos en el año 1995 (Vicente & Ascensión, 2011). Esta fue el resultado de la disminución de las tasas de interés y los incrementos bursátiles.

Como se estableció inicialmente, los procesos de fusión, dieron comienzo a inicios del siglo XIX, no obstante, lo que determinara Carlos Marx en su obra *El Capital*, con las conceptualizaciones de acumulación y concentración de capital para definir un contexto de su tiempo, es muy parecida a la realidad derivada de las operaciones de fusión de empresas que se desarrolla dentro de la lógica del gran pez grande que absorbe al pequeño. Marx(1946)señala que la producción a escala únicamente puede efectuarse a través de una forma de producción capitalista sobre las bases de la producción de productos, dentro de un contexto en el cual los medios sociales de producción se transformen en propiedad privada. De acuerdo a estos parámetros, el modelo capitalista de producción admite determinada acumulación del capital en el poder de los productores individuales de bienes y productos, cuando se establece este modelo favorece al aceleramiento de la acumulación de capital(Marx, 1946).

Cualquier capital individual se traduce como la concentración de medios de producción, siendo uno de los principales el trabajo, consecuentemente esta acumulación aumenta al crecer la riqueza que funge como capital, consecuentemente, al incrementarse los capitales individuales correspondientemente acrecienta el capital social. En base a esta lógica, los capitales de mayor dimensión excluyen a los más pequeños necesariamente(Marx, 1946). En tal sentido Marx, establece que la viabilidad de las industrias será factible con la concentración del capital, puesto que este proceso traía consigo una expansión vertiginosa de los beneficios, por lo tanto, este comportamiento puede trasponerse a lo que en hoy en día se conoce como fusiones y adquisiciones, lo que representa una considerable acumulación de capital que se concreta para liderar un sector, industria o mercado. En tal situación, independientemente de los fines que buscan las fusiones, estas representan un fenómeno que dentro de la dinámica ecuatoriana es

importante de analizar, pues las condiciones en las cuales se desarrollan las empresas del sector cervecero al cual pertenecen Sabmiller y AB Inbev (Ambev), no ha logrado diversificarse eficientemente, convirtiendo la fusión de estas dos empresas en un monopolio.

1.2 Planteamiento del problema

El desarrollo y consolidación de las estructuras industriales de empresas internacionales ha producido la necesidad de extender sus negocios a distintos países y mercados del mundo. Esto sin duda, ha conllevado a optimizar procesos productivos, reducir costos e inversión, incremento de plazas de trabajo, entre otros efectos positivos para el consumidor final como para el ecosistema empresarial (proveedores, competidores, distribuidores). Adicional a estos efectos de crecimiento se generan fenómenos económicos y administrativos que en un inicio no producían mayor interés, pero que actualmente han originado la preocupación de clientes, instituciones reguladoras y participantes de los sectores productivos y económicos. Uno de estos fenómenos es la agrupación económica en diferentes sectores, la cual conforma una práctica corporativa entre competidores que puede generar el monopolio del mercado y deformar el fundamento de la competencia, lo que puede afectar la calidad de las actividades comerciales a corto, mediano y largo plazo. En el Ecuador, el mercado cervecero compone un importante segmento de análisis en relación a la congregación económica, pues es un mercado altamente concentrado, con limitados participantes siendo sus dos principales: Sabmiller y Ab Inbev. Las dos empresas abarcan casi todo el mercado cervecero nacional, consecuentemente a raíz de su concretada fusión a finales del año 2017, se han efectuado cambios a nivel estructural interno y consecuentemente en el mercado, por lo que esta investigación gira entorno a la concentración económica de este importante sector productivo y las implicaciones que el proceso de fusión genere multidimensionalmente (estructura empresarial y entorno).

1.3Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Analizar el efecto económico y financiero de la fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev).

1.3.2 Objetivos específicos

- Establecer la composición actual del sector cervecero ecuatoriano.
- Definir los parámetros legales para la fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev).
- Determinar los efectos que generaron en el mercado la fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev).
- Evaluar los cambios estructurales a nivel económico y financiero generados en las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev), a partir de su fusión.

1.4 Justificación

El desarrollo de la presente investigación es importante puesto que aborda un fenómeno económico – financiero que integra dimensiones comerciales que desembocan en acciones y prácticas monopólicas, es decir, el estudio es relevante, puesto que busca develar las motivaciones y las posibles consecuencias derivadas de la consecución del proceso de fusión entre Sabmiller y AB Inbev (Ambev) dentro del contexto ecuatoriano, considerando que son las empresas productoras de cerveza más importantes del país. Lo que conlleva a disgregar los elementos que intervienen dentro de la dinámica empresarial que ha conllevado a la integración estructural de estas dos compañías en el marco comercial del Ecuador. Adicionalmente, esta investigación es relevante puesto que aborda variables económicas y comerciales que se derivan de este proceso, pues los parámetros establecidos para el desarrollo de empresas a nivel competitivo establecen la eliminación de condiciones desiguales que no permitan el crecimiento equilibrado de los sectores productivos.

También esta investigación es de interés pues analiza la creación de sinergias operativas y las probables ineficiencias que generalmente aparecen en empresas multinacionales con tamaños similares y diversificadas marcas. Esto es discordante considerando que previo a la fusión se realizan profundos análisis de los resultados de la operación conjunta. En este caso específico, la empresa fusionada tendría grandes dimensiones que complicarían la administración de todas las marcas de forma óptima. En consecuencia, dentro de los parámetros de investigación es también interesante analizar el posible desarrollo de ineficiencias derivadas de la autodestrucción de unas marcas por mejorar la presencia de otras en el mercado. En este sentido se contempla entonces

que el estudio es un fenómeno que generó varios problemas que radican principalmente en el objetivo de fusión, que en definitiva busca dominar el limitado mercado ecuatoriano.

Desde la perspectiva académica, esta problemática empresarial derivada de los procesos de fusión genera información importante de analizar dentro del contexto económico – financiero, pues sus consecuencias impactan tanto al sector cervecero como a la economía en general. Existen varias posiciones que establecen que las fusiones no crean valor y destruyen el dinamismo de un mercado como Aswath (2012). Por lo tanto, a través de este trabajo se busca establecer una síntesis objetiva de los pros y contras de la integración de las empresas SabMiller y AB Inbev (Ambev), considerando en primera instancia los efectos en la dimensión competitiva (económica y financiera), así como la situación cliente consumidor, todo esto visto desde una perspectiva general que involucra la interacción entre el sector cervecero y las industrias del Ecuador. En consecuencia, como parte del desarrollo académico mediante el presente estudio se busca emplear los conocimientos adquiridos durante la formación académica para descifrar la configuración de una de las fusiones más importantes que ha experimentado el mercado ecuatoriano.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Concentración del mercado

La concentración del mercado es el dominio de un pequeño número de empresas que compran o venden en un mercado específico. Miljkovic(2013) define la concentración como una medida de la participación de una o algunas empresas en ventas o participación de mercado. La concentración puede determinarse por el número de competidores dentro de un mercado y sus tamaños relativos.

El nivel de concentración puede estar sujeto a cambios en la estructura del mercado y las estrategias competitivas, ya sean fusiones, adquisiciones o cooperación, para obtener ventajas en términos de escala, producción, servicios relacionados con el marketing, publicidad, financiamiento para mercado. Las empresas a menudo compiten teniendo en cuenta la estructura y características del mercado y determinan sus estrategias en función de esta información. (Konak y Dilek, 2016) Los factores que influyen en el nivel de concentración de un mercado son el número y el tamaño relativo de las empresas en el mercado. Los factores pueden ser naturales y / o artificiales, estando los primeros relacionados con fuerzas estructurales como las economías de escala tanto en la producción como en la organización. Y los artificiales están asociados con acciones de comportamiento estratégico, es decir, adquisiciones y fusiones, cuyo objetivo es aumentar la fuerza y el tamaño en la posición de mercado (Giles, 1989). La concentración puede tener efectos positivos en la competitividad de una industria. Desde una perspectiva económica, las empresas buscan fusiones debido a un conjunto de beneficios potenciales que pueden

ofrecer. Estos son: menores costos de producción; mayor rentabilidad empresarial, mayor margen de beneficio, menores costos de transacción, mayor innovación y mejor gestión de calidad (Casas y Lema, 2010). Sin embargo, estos efectos positivos no siempre se transmiten al consumidor, ya que algunas fusiones se centran menos en ofrecer la mejor combinación de calidad de precio a sus clientes y en lugar de eso, se enfoca en vender sus productos a un alto precio al consumidor, presionando el mercado (Konak y Dilek, 2016). Los gobiernos han regulado, con el tiempo, los mercados para proporcionar competencia legítima y eliminar la ineficiencia, pero cuando esto no sucede, hay costos sociales y daños para los consumidores.

2.1.2 Costos asociados con la concentración del mercado y la importancia de la regulación

Masson y Shaanan (1984) establecieron que el costo social derivado de las estructuras oligopolísticas en México podría ascender al 2,9% del valor de la producción y potencialmente alcanzar hasta el 11%. Por otro lado, en el caso del transporte aéreo de personas en el mismo país, el estudio indica que en rutas donde compite al menos una aerolínea de bajo costo, las tarifas aéreas son un 30% más baja. Hay formas de competencia que conducen a costos sociales como la pérdida de bienestar (Camacho, 2014). La regulación económica es un instrumento por el cual es posible defender la competencia hasta el punto de reducir o incluso eliminar las prácticas anticompetitivas (Pereira, 2016). La defensa de la competencia busca evitar que las compañías abusen de sus posiciones dominantes imponiendo restricciones en los mercados en los que operan, o aumentando su poder a través de alianzas o fusiones con compañías competidoras al ejercer prácticas en

detrimento del consumidor. La defensa de la competencia, en las diversas áreas de actuación del Estado, debe garantizar condiciones de convivencia entre las empresas, promoviendo la competitividad y la eficiencia en los mercados (Campos, 2014). Por lo tanto, se vuelve relevante regular las prácticas que pueden poner en peligro la competencia del mercado. Para esto, el uso de herramientas que permitan medir el nivel de concentración en la estructura corporativa es esencial para determinar los posibles efectos. Los economistas a menudo usan algunos índices que determinan la concentración del mercado. Existen varios métodos que se utilizan para medir la concentración del mercado, siendo el más utilizados el índice de Herfindahl-Hirschman (Durukan y Tulin, 2009).

2.1.3 El índice de Herfindahl-Hirschman como medida de concentración económica

El índice Herfindahl-Hirschman (HH) ha sido el método más popular para determinar la estructura del mercado desde principios de la década de 1980, ya que el Departamento de Justicia de los EE.UU., y la Comisión Federal de Comercio establecieron el límite de concentración para las industrias basadas en este índice. Al principio, comenzaron a usarlo para evaluar fusiones. Por ejemplo, en 1986, Coca Cola quería fusionarse con el Dr. Pepper, que era la tercera compañía en el mercado de refrescos, mientras que Pepsi-Cola quería fusionarse con 7- Up, que era la cuarta compañía en Mercado, sin embargo, la Comisión Federal de Comercio (FTC) se opuso a las fusiones debido al riesgo que creó. En los Estados Unidos, este índice se usa a menudo para evaluar los efectos de posibles fusiones de mercado (Konak&Dilek, 2016). Para medir el nivel de concentración, los autores que crearon el índice, Hirschman (1945) y Herfindahl (1950), introdujeron esta medida de concentración o desigualdad en la industria y el comercio, más

tarde llamado índice HH. Este índice se ha utilizado en varios contextos para medir el ingreso de los hogares, posteriormente aplicado al sector privado y las instituciones públicas (Chikoto, Qianhua y Neely, 2015). Este índice se aplica comúnmente al valor de los ingresos por ventas como indicador del tamaño de la empresa, aunque también se aplica a otros indicadores, como el número de empleos o la inversión en activos. El indicador de ingresos por ventas se ha utilizado tradicionalmente debido a su disponibilidad (Hou y Robinson, 2006). La concentración del mercado se mide mediante el índice HH basado en las variables independientes de los estados financieros respectivos de las empresas: ingreso operativo, ingreso neto, capital y número de empleados para analizar las características del mercado de los productos. Los resultados basados en el ingreso operativo como variable de referencia indican la concentración del mercado.

2.2 Fusiones entre empresas

La primera variable para el desarrollo de la investigación son las teorías y conceptos asociados a las fusiones de empresas, mismos que se presentan como un factor que determina el desarrollo de compañías que requieren expandirse para mantenerse competitivas en el mercado tanto nacional como internacional.

Dentro de esta sección es importante citar las teorías relacionadas con el proceso de fusión, con el objetivo de entender los fundamentos que soportan el accionar de las empresas para tomar la decisión de fusionarse. Es decir, mediante los lineamientos de la fusión se puede determinar que motivaciones tuvieron las empresas Cerveceras Sabmiller y AB Inbev, de acuerdo a las condiciones económicas en las cuales se han desarrollado,

considerando el contexto ecuatoriano. Adicionalmente, se describe la composición de la fusión, así como las diferentes dimensiones de alcance. No obstante, la descripción de los componentes de la fusión complementa la estructuración de la problemática objeto de estudio. En definitiva la recolección de teorías, definiciones y conceptos es esencial para explicar el comportamiento de las variables económicas, financieras, productivas y sociales que pudieron haber incidido en el proceso de fusión de las dos compañías analizadas.

2.2.1 Teoría de fusiones

Posiblemente distintos motivos promuevan de forma simultánea la fusión de dos empresas. Sin embargo, se pueden diferenciar a nivel conceptual dos perspectivas confrontadas de las fusiones de acuerdo se les asigne una optimización o no. En primer lugar, la fusión se genera para emplear determinada ventaja tributaria, financiera, económica, tecnológica u organizacional de manera que la fusión incrementa la capacidad conseguir mayores beneficios para las organizaciones fusionadas (Chatterje, 2016). En segundo lugar, la fusión se puede generar a partir de un error de planificación o de la baja calidad de información de uno de los involucrados de forma que luego del proceso, las empresas hubieran elegido no recurrir a la fusión. Esta perspectiva de las fusiones, que se sustenta en falencias sistemáticas de entes productos o económicos, se contrapone a la suposición común de racionalidad sobre el que se sostienen las síntesis económicas (Carbajo, 2015).

Mediante esta aproximación el desempeño de las compañías antes de fusionarse puede ayudar a comprender las más importantes motivaciones que dan comienzo y fin a una coordinación eficiente. Consecuentemente, se pueden establecer elementos como el desarrollo económico y productivo, y el crecimiento a nivel territorial, lo que define un

acuerdo recíprocamente beneficioso, desde otra panorámica, la fusión adicionalmente puede representar una negociación injusta por la incompetencia de los involucrados. Desglosando estas directrices a la realidad nacional, se puede establecer que la fusión entre las empresas Cerveceras Sabmiller y AB Inbev, se produjo a razón de un beneficio mutuo, con el afán de incrementar la capacidad operativa y productiva de la empresa AB Inbev (de origen Bélgica) en el Ecuador.

Tipos de estrategias de crecimiento

El crecimiento de una organización varía como de acuerdo a su naturaleza, de modo que la estrategia de crecimiento puede ser clasificada como orgánica o inorgánica. El crecimiento orgánico o interno puede ser un proceso lento e incierto. El crecimiento inorgánico se asocia con un crecimiento más rápido, mientras que también trae algunas incertidumbres y riesgos (Gaughan, 2007). En ambos casos, este crecimiento podrá materializarse de diversas maneras.

Las estrategias de crecimiento interno están destinadas a maximizar el valor de la empresa a través de un incremento del volumen de negocio, capacidad de producción y la fuerza de trabajo. Este tipo de crecimiento construyó no sólo una parte de la expansión del negocio ya existe, se puede pasar por la creación de nuevos productos o nuevas empresas, ya sea en una dirección horizontal o vertical.

El crecimiento interno es apoyado principalmente por la preservación de la cultura de la empresa (Cabral, 2010). Por su parte, el crecimiento externo tiene como característica principal de la interconexión y o coordinación de dos o más empresas, que proporcionan un

acceso rápido a nuevos mercados y productos, disminuyendo a la vez la competencia a través de la eliminación de los competidores (Reddy, 2014). Pueden confiar en esta vía para el crecimiento por medio de asociaciones, empresas conjuntas y fusiones y adquisiciones.

En los puntos siguientes se profundiza más detalle los aspectos de estas dos últimas formas de crecimiento externo.

Fusiones y adquisiciones

Almeida (2013) describe de forma concisa la noción de adquisición incluye la compra completa o de capital parcial de una empresa, que conduce a la adquisición de capital de la sociedad de destino, a través de una cuota mayor parte existente de dominio de gestión, la extensión a la cual, quien sostiene esta participación puede, en adición a otros derechos, a nombre de los órganos de gestión y supervisión de la empresa.

La fusión difiere de la adquisición, porque en la fusión se produce el desglose del capital con la entrada de nuevos accionistas / socios. Las fusiones preocupaciones se dirigen a la agregación de dos o más empresas, existen ir dos formatos posibles:

- Fusión por incorporación (o absorción), cada vez que hay una transferencia global de la herencia de uno o más empresas (incorporado) a la empresa adquirir. La compañía de la adquisición de la entrega en contraste a los socios o accionistas de sociedades constituidas cuotas o acciones acordadas durante el proceso de fusión.
- Fusión por constituciones da una nueva entidad, cuando no es la creación de una nueva empresa a la que se transfiere los activos de las empresas

se fusionaron, y se unen a los socios o accionistas de la nueva compañía de valores que se acuerden durante el proceso de fusión.

En general, la literatura aborda las fusiones y adquisiciones juntas debido a su similitud, ya que en ambos casos hay una integración de operaciones, organización, estrategia y control de capital. Estas operaciones de fusiones y adquisiciones pueden ser llevadas a cabo con el objetivo de objetivos diferentes, dando lugar a la designación de la horizontal, vertical, o conglomerado. Por lo tanto, las concentraciones.

En resumen, las empresas conjuntas caracterizan un mecanismo de flexibilidad, eficiencia, rapidez relativamente poco costosa, para tener acceso a la tecnología, reducir los costes de producción, o penetrar en nuevos mercados.

Las concentraciones de negocios en perspectiva representan según la Internacional Financial Reporting Standards (IFRS), una transacción en el que una adquirente obtiene el control de uno o más actividades comerciales. Por su parte, las NIC definen una concentración de actividades de negocio como un conjunto de entidades o actividades de negocios separados que se transforman en una sola entidad, es decir, un conjunto integrado de actividades y activos gestionados con el fin de proporcionar:

- Un retorno de los inversores; o
- Costo más bajo u otros beneficios económicos directa y proporcionalmente a los participantes.

En términos de contabilidad, las concentraciones deben ser manejados por el método de compra, lo que implica en cualquier caso, la identificación de una entidad la

adquisición de la medición de del costo de concentración y la asignación en el momento de la adquisición, el coste de la concentración de actividades negocio a los activos adquiridos y los pasivos y pasivos contingentes compromisos (NIC 14). Es de destacar que, en este caso, que los activos y pasivos de la entidad adquirida son, en regla general, reconocidos de acuerdo a su valor de mercado, lo que permite -si el reconocimiento de los elementos activos que no se encontró previamente en el balance general de la entidad adquirida, destacándose aquí, el surgimiento de los activos intangibles y pasivos contingentes. Que surge de la aplicación de este método a través de un proceso de concentración empresarial y las medidas anteriormente expuestas, que pueden ser identificadas una buena voluntad, reconocido como un activo intangible, ya que corresponde a beneficios futuros económica derivada de los activos que no son capaces de ser identificados individualmente y por separado reconocido, o un fondo de comercio negativo (también denominado badwill), que está reconocido como uno ganar la entidad comprador. Por lo tanto, desde la perspectiva contable hay un factor resultante positivo de la concentración de negocios, pues puede convertirse en un factor ventajoso para el desarrollo del sector empresarial.

2.2.2 Definición de fusión de sociedades

Por fusión se comprende al proceso en el que se genera el casamiento a nivel jurídico entre dos o más empresas de carácter comercial; es decir, dos o más compañías legalmente constituidas jurídicamente como entes distintos, toman la decisión de conformarse para dar nacimiento a una nueva empresa. Si una de las compañías resulta viva del proceso toma el nombre de fusionante y a la compañía que desaparecen e la denomina fusionada. Es posible encontrar la situación en la que las compañías involucradas

desaparezcan como organizaciones jurídicas independientes naciendo una tercera empresa que cuenta con una razón social diferente (Kaplan & Weisbach, 2014).

El Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea (Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea, 2013), establece la fusión como el proceso por el cual una empresa se transfiere a otra, a lo que le sigue una suspensión sin liquidación, la integración de su patrimonio, activo y pasivo, a través de la asignación a los accionistas de las empresas fusionadas. Una fusión de empresa tiene propósitos que se enfocan en la búsqueda de un incremento de la eficiencia económica o sobre el incremento del poder en el mercado, el aumento de la cartera, una extensión territorial o para incrementar capacidad de investigación y desarrollo (Martinez, 2016). De forma general, la fusión entre empresas se fundamenta en una adición de activos y pasivos. Situaciones específicas esta se transforma en una opción eficiente para dar solución a las deficiencias de una compañía beneficiándose de las potencialidades de la otra. (Martinez, 2016).

En cuanto al concepto de fusión, es posible entender de forma más específica el proceso legal y económico en el cual se ven involucradas las partes interesadas, pues más allá de los beneficios productivos se ven inmersos detalles jurídicos en cuanto a la representatividad de la fusión ante sus responsabilidades. Consecuentemente, la fusión dentro de los parámetros de la investigación genera indicios de los posibles factores que llevaron a fusionarse a Cerveceras Sabmiller y AB Inbev, siendo estas el crecimiento económico y la expansión en el mercado ecuatoriano de la empresa AB Inbev.

Proceso de fusión y financiación

Valor vs precio

Tpies (2004) menciona que uno de los aspectos claves de un proceso de fusión o adquisición es de encontrar un equilibrio entre el precio esperado por los accionistas y el inversor está dispuesto a pagar. Es necesario para definir con claridad el conjunto de elementos que va a formar parte de la transacción para más tarde en la base de criterios de evaluación utilizados habitualmente para determinar un rango de valores objetivo. Independientemente del carácter familiarizados o no la empresa, es normal que se cargue estas operaciones confundir valor y precio. Almeida (2013) distingue valor de precio, y ese valor es una opinión y no uno que es una estimación de una perspectiva individuo un momento anticipados beneficios y reconoce bien el riesgo o el tiempo necesario para alcanzar estos mismos beneficios; El precio es un hecho, es el conocimiento público o solamente privado. En resumen, en ciertos casos, los vendedores piden un valor para el negocio que incorpora un premio de "valor sentimental" sin una valoración fundamentada.

Due diligence

Se basa principalmente en el acuerdo establecido entre un vendedor y un comprador. El acuerdo de compra y venta se basa por lo general una carta de intención seguido del proceso de debida diligencia. En este proceso, el inversor busca a mitigar la asimetría de la información que puede existir entre él y el vendedor con el fin de garantizar la plena comprensión y conocimiento de la situación actual de la entidad, el potencial de negocio y los riesgos presentes y futuros inherentes a la misma. Por lo tanto, la empresa de

destino pasa por un proceso de auditoría, proporcionando a los potenciales compradores o inversores de información que permitirá evaluar el cumplimiento del nivel legal, financiero, fiscal y ambiental. La recogida y tratamiento de la información se lleva a cabo normalmente por los consultores y asesores del comprador, teniendo en cuenta el conocimiento profundo de los activos, pasivos y el capital propio de la empresa objetivo, comprobando el mismo tiempo, que reflejan de manera verdadera y correcta (Almeida, 2013). En el caso de las PYME, que son principalmente empresas familiares y no existe separación entre la administración y la propiedad, esta es una condición para la toma de decisiones. En un contexto internacional, su importancia es aún mayor en comparación con el riesgo de adquisición de una empresa nacional con los problemas generales, porque esto puede empeorar por las culturas nacionales, las diferencias de idioma, la influencia política y obstáculos regulaciones (Angwin, 2001).

2.2.3 Fusiones eficientes

Dentro de los parámetros de la fusión se tienen procesos que deben cumplirse eficientemente para que las partes interesadas lleguen al éxito corporativo (Meyer, Milgrom, & Roberts, 2017). Dentro de todas las alternativas que se presentan para una fusión eficiente, dentro de los parámetros de la investigación los motivos tecnológicos, estratégicos y financieros se presentan como los posibles más influyentes para la consecución del proceso de fusión entre las empresas Cerveceras SabMiller y AB Inbev. En el caso del factor tecnológico, la producción de cerveza industrial requiere constantemente de renovaciones, mismas que significan altos niveles de inversión, la cual se aligera o se hace mucho más accesible cuando dos empresas la asumen. En cuanto al factor estratégico, esta pueda abarcar varias dimensiones como la comercial, haciendo referencia al nivel de

producción que se puede alcanzar mediante la alianza, el alcance de la distribución mediante el crecimiento de los canales y penetración en el mercado. Finalmente, en cuanto a la capacidad financiera, la fusión puede significar para las dos empresas una mayor capacidad de endeudamiento, lo que incrementa el nivel de inversión productiva.

2.2.4 Motivaciones de las fusiones y adquisiciones

En las compañías cuyos propietarios no son los encargados de la gestión de la misma, nace la problemática establecida como de agencia, puesto que los propósitos de gestores y accionistas no pueden ser los mismos. Generalmente, los accionistas de una organización buscan incrementar progresivamente el valor de la empresa. No obstante, los desafíos de los administradores son diversos, e incrementar el valor empresarial forma parte de estos, pudiendo tener el mismo grado de importancia el poder y desarrollo que logre la empresa. De acuerdo a la concordancia de los intereses de las partes que intervienen en la gestión y dirección de la empresa, los factores que pueden motivar a una compañía a efectuar una fusión con otra pueden clasificarse en tres grupos; el primero fundamentado en el comportamiento razonable de los administradores; y los dos restantes en un comportamiento ilógico (Abellán, 2004):

- a. Lograr sinergias (operacionales y económicas) entre las compañías implicadas, para alcanzar un mayor el valor de las acciones, cuyos propósitos concuerdan con los de los administradores. Este conforma el razonamiento neoclásico de la fusión.
- b. Proceder como un proceso alienador en el mercado, indiferentemente, de los intereses de los responsables de la dirección, los administradores pueden proceder de manera que incremente el valor de los accionistas, fenómeno que el mercado

identifica y sanciona, reduciendo el valor de las acciones. Esto puede suceder por varias razones:

- Para incrementar las utilidades por acción: trabajar únicamente en este propósito en periodos cortos, sin considerar las consecuencias futuras de la estrategia, que pueden disminuir el alcance de las proyecciones de las compañías.
- Especulación: considerando las desigualdades del mercado, que son producidas en base a la valoración empresarial, determinadas compañías empresas son minimizadas. Un administrador con la información adecuada puede obtener dicha empresa y lograr beneficios de la brecha de valoraciones.
- Estrategia protectora en tiempos de estancamiento y utilidades disminuida: emplean la fusión para incrementar la presencia en el mercado y mostrar fortaleza, no obstante, ocasionalmente fracasa, ya sea por la ineficiente gestión luego de la operación o por la supervaloración en la pre-operación de la compañía adquirida (el mejoramiento del desempeño esperado no sucede).
- Administradores confiados: (producida por sus recientes acciones, por los medios de comunicación y por su carácter), que atribuyen la ineficiente valoración de su empresa en el mercado, a las deficiencias de la misma. Se fortalece por la ausencia de supervisión de las instancias de dirección de la organización (Roll, 1986).

- Incrementar el desarrollo o poder en el mercado de la compañía, agravando la disconformidad de los propósitos entre administradores y accionistas. La fusión puede adicionalmente estar originada por factores de tipo personal del administrador (superación, búsqueda de una mayor remuneración, disminución del riesgo laboral)

En consecuencia, el desarrollo de la fusión entre empresas puede tener fundamentaciones que van desde la dimensión comercial, económica, financiera y productiva hasta la personal, pudiendo todas estas conjugarse para lograr una mejora sustancial de la funcionalidad de las compañías fusionadas. Ciertamente el caso de las empresas Cerveceras Sabmiller y AB Inbev, tiene un tinte particular que va más allá de un interés personal, pues el objetivo primordial y evidente fue el dominio del mercado ganando la mayor cuota y monopolizando las marcas de cerveza de ambas compañías. Consecuentemente, este proceso trajo consigo efectos evidentes tanto a nivel interno como externo, lo cual es objeto de análisis y estudio.

2.2.5 Tipos de fusión de sociedades

De acuerdo a su impacto económico la fusión de sociedades se clasifica de la siguiente manera (Calmfors & Corsetti, 2016):

- a. Fusión vertical: se basa en la fusión con otra empresa que fabrique materia prima o productos complementarios, aproximándose al cliente final o proveedor, generando un mayor alcance en la empresa e incrementando su competitividad, garantizando

de esta forma, la sostenibilidad y funcionalidad de las compañías fusionadas (Calmfors & Corsetti, 2016).

- b. Fusión horizontal: integración de empresas que producen el mismo de producto o prestan un similar servicio, y que se fusionan para buscar beneficios comunes y para fortalecer dinámicas complementarias (canales de distribución, puntos de venta) logrando de esta manera, mejores alcances comerciales, productivos, incrementado su presencia en el mercado disminuyendo costos de producción, logrando que la organización sea mucho más rentable y competitiva. Este proceso de fusión se lo debe efectuar entre empresas que produzcan productos con demanda cíclica(Calmfors & Corsetti, 2016).
- c. Fusión conglomerada: Una compañía compra a otra empresa que pertenece a un sector completamente diferente al suyo. Para firmas de negocios no relacionados; puede tratarse de extensión de productos, de negocios complementarios, de extensión geográfica y de mercado (Calmfors & Corsetti, 2016).

Las fusiones de sociedades también pueden clasificarse por su situación jurídica de la siguiente forma (Calmfors & Corsetti, 2016):

- Por integración o creación: Esto ocurre cuando las dos empresas desaparecen constituyendo una sociedad completamente nueva, la cual reconoce los activos y pasivos de las antiguas compañías (Calmfors & Corsetti, 2016).

- Por incorporación o absorción: Se produce igualmente la extinción de una o más empresas y la transferencia en bloque de sus patrimonios a una empresa, en este caso ya existente, que aumenta su capital y entrega las nuevas acciones a los accionistas de las sociedades extinguidas (Calmfors & Corsetti, 2016).

Dentro de este contexto, la elección entre una u otra forma de fusión depende de múltiples factores: carácter cotizado de alguna de las sociedades, estructura de las acciones, convenios colectivos (Calmfors & Corsetti, 2016). No obstante, con carácter general cabe indicar que la fusión por integración se utiliza preferentemente en situaciones en las cuales se unen dos empresas de igual poderío económico y que la fusión por absorción, por el contrario, denota que la absorbente tiene un tamaño más importante que la absorbida, puesto que es la sociedad absorbente la que sobrevive, pasando los accionistas de la absorbida a incorporarse a la absorbente (Calmfors & Corsetti, 2016). Se debe notar que en la fusión por creación se tiene que elegir un nuevo órgano de administración, mientras que en la absorción es el órgano de la absorbente el que pasa a administrar el patrimonio que perteneció a la absorbida.

Haciendo un símil con la situación que presentan las empresas Cerveceras Sabmiller y AB Inbev, se presenta una fusión de tipo horizontal, debido a que son dos compañías que se dedican a las mismas actividades productivas, obteniendo ingreso de la producción y comercialización de cerveza. En tal sentido AB Inbev tiene la premisa de incrementar su presencia, sobre todo en países de América Latina, apalancándose en empresas como

Sabmiller, que, por su trayectoria en el mercado local, ha sabido gestionar adecuadamente su participación en el mercado y por consecuencia posicionarse como una de las compañías más representativas del Ecuador, lo cual fue visto de buena manera por AB Inbev de origen belga. El resultado de esta fusión es la modernización de la infraestructura, transmisión de conocimiento, información y tecnología, que en definitiva son las piezas clave para incrementar el desarrollo económico y productivo de la fusión.

2.3 Análisis económico – financiero

En cuanto a esta dimensión es necesario tener en cuenta la teoría financiera, la cual establece la importancia y la trascendencia de realizar análisis económicos – financieros para establecer el crecimiento o decrecimiento que experimentaron las empresas Cerveceras Sabmiller y AB Inbev, en el marco de su fusión.

2.3.1 Teoría Financiera

El conocimiento financiero en su acepción más general, tiene sus raíces en la economía, pero orientado al manejo de la incertidumbre y el riesgo con miras a alcanzar un mayor valor agregado para la empresa y sus inversionistas. Desde su aparición a comienzos del siglo XX, ha pasado por una serie de enfoques que han orientado la estructuración actual de una disciplina autónoma, madura, y con un alto grado de solidez en cuanto tiene que ver con la correspondencia de muchos de sus modelos con la realidad, jugando un papel preponderante tanto para la interpretación de la realidad económica como para la toma de decisiones a nivel corporativo. Como lo diría García (1990), múltiples son los factores que han contribuido al desarrollo teórico de las finanzas: el capitalismo moderno

que se caracteriza por la presencia de grandes monopolios con altos niveles de concentración de la producción en todo el mundo y, el predominio del capital financiero... Las fluctuaciones económicas y el desarrollo científico-técnico que han permitido que las finanzas evolucionen desde una esfera descriptiva a otra donde el análisis se convierte en su esencia, teniendo como base los desarrollos microeconómicos de equilibrio de mercado, así como los métodos matemáticos y la revolución electrónica que ha facilitado la labor de comprobación empírica de muchos modelos.

El enfoque tradicional de las finanzas empresariales que va de 1920 a 1950, supone que la demanda de fondos, decisiones de inversión y gastos se toman en alguna parte de la organización y le adscribe a la política financiera la mera tarea de determinar la mejor forma posible de obtener los fondos requeridos, de la combinación de las fuentes existentes. Es así como surge una nueva orientación de las finanzas, utilizando las tendencias de la teoría económica, y mirando como central, el problema de la consecución de fondos, las decisiones de inversión y gastos, la liquidez y la solvencia empresarial, debido entre otros factores al notable crecimiento de la propiedad privada de acciones, el interés del público en las corporaciones después de la primera guerra mundial y la intrincada red de instituciones mediante las cuales se podían obtener los fondos requeridos. A partir de esta época, cuando el trabajo académico en administración de empresas y en finanzas creció a gran escala, se dedicó algún esfuerzo a la presupuestación de las actividades de corto y largo plazo, especialmente en lo relacionado con el presupuesto de capital, el establecimiento del costo de capital, llegándose al estudio del valor de mercado de la empresa y a un intento por unificar las decisiones financieras alrededor de este último concepto. Pioneros de la teoría financiera en esta época, se encuentra la Teoría de

Inversiones de Fisher (1930), quien ya había perfilado las funciones básicas de los mercados de crédito para la actividad económica, expresamente como un modo de asignar recursos a través del tiempo.

En las siguientes décadas (1950 a 1976), el interés por el desarrollo sistemático de las finanzas, fue estimulado por factores relacionados con el rápido desarrollo económico y tecnológico, presiones competitivas, y cambios en los mercados, que requerían un cuidadoso racionamiento de los fondos disponibles entre usos alternativos, lo que dio lugar a un sustancial avance en campos conexos como: la administración del capital de trabajo y los flujos de fondos, la asignación óptima de recursos, los rendimientos esperados, la medición y proyección de los costos de operación, la presupuestación de capitales, la formulación de la estrategia financiera de la empresa y la teoría de los mercados de capitales. En esta época, se genera una profundización y crecimiento de los estudios del enfoque anterior, produciéndose un espectacular desarrollo científico de las finanzas, con múltiples investigaciones y estudios empíricos, imponiéndose la técnica matemática y estadística como instrumentos adecuados para el desarrollo de este campo disciplinar. Es así como se va cimentando la moderna teoría financiera a partir de dos ramas bien diferenciadas como son las finanzas de mercado y las finanzas corporativas, que en palabras de Merton (2015) se denominan enfoque macronormativo (de los departamentos de economía) y enfoque micronormativo (de las escuelas de negocios) respectivamente.

A partir del enfoque de la teoría financiera, se tiene que el desarrollo de las empresas tiene como base la gestión de su económica y finanzas para conseguir un crecimiento estable en el mediano y largo plazo. Es decir, mediante la teoría financiera, se establece la importancia de realizar un análisis integral de las cuentas de las organizaciones

con el objetivo de tener un control eficiente de los costos, gastos e ingresos, así como de los pasivos, activos y patrimonios que disponen para identificar deficiencias y consecuentemente plantear y ejecutar acciones que ayuden a mejorar el desempeño económico y financiero de la empresa. En este sentido, será importante analizar los estados financieros de las empresas Cerveceras SabMiller y AB Inbev, antes y después del proceso de fusión.

2.3.2 Principales aportes de la teoría financiera

Las aportaciones que han realizado los estudiosos de la teoría financiera han sido fundamentales para el desarrollo y evolución de la misma, siendo la principal directriz para estos avances el análisis sistemático de los resultados que puede generar una empresa, organización o institución en relación a su economía y finanzas. En este sentido a pesar de los valiosos aportes, la teoría y la investigación financiera no está exenta de críticas, entre las principales tenemos (Gómez, 2015):

- Americanización de las finanzas, el uso de los métodos propuestos sin realizar antes un análisis crítico.
- Pocas investigaciones que se ocupen de las finanzas de las pequeñas y medianas empresas.
- Poca aplicación del estudio de casos, como método de investigación.
- La investigación de los temas es sólo de interés para quien los investiga, pero tienen poca aplicación práctica, lo que desvincula al investigador del profesional en el mundo real.

- Abuso de la estadística y de los datos para la comprobación de las hipótesis de investigación.

La primera crítica es coincidente con Ortiz (2016), quien señala que las empresas adoptan sistemáticamente los métodos extranjeros de administración, demostrando con esto una obvia carencia de ciencia y tecnologías nacionales, por otro lado, Azofra (2015), señala que los modelos extranjeros se caracterizan por:

- Formalización matemática de las teorías
- Obsesión por probar las teorías
- Preponderancia de lo empírico
- Dependencia de los datos sofisticación estadística y econométrica

Así entonces los avances realizados por la teoría financiera se han realizado en torno a un enfoque principalmente positivista.

2.4 Marco Referencial

Los estudios a través de los cuales se desarrollará la investigación, se basan en dos trabajos en donde se emplean las variables de la problemática actual, de las cuales se analizan los principales resultados para conformar una base alienada a los objetivos establecidos para en el presente trabajo.

La primera investigación se denomina “Efectos contables, tributarios y financieros de la fusión por absorción de la empresa Curtiembre Renaciente s.a. a las empresas Isoholding S.A., Frank Tosi Cía. Ltda., y reciclajes ecológicos EreenThumb C.A., en el período 2012, realizada por (Aguirre, 2013). Misma que se fundamenta en el análisis de la estructuración de las empresas involucradas previo a la fusión, así como en la determinación de las causas que motivaron a tomar esta decisión y demostrar con el caso práctico una guía para el desarrollo de este proceso. Adicionalmente se establecen los efectos reales obtenidos por fusión y la consecución de los objetivos corporativos planteados. En el desarrollo se utiliza el análisis vertical y horizontal e índice financiero, el pago de impuestos a los organismos de control y el manejo contable para la estructuración de los balances consolidados por absorción, como eje de evaluación y comparación para los resultados finales.

Los resultados de esta investigación son fundamentales para establecer un modelo de análisis de la problemática derivada de la fusión entre las empresas Cerveceras Sabmiller y AB Inbev, pues a través de la perceptiva contable, financiera y tributaria, es posible tener un sistema de desempeño generado por los cambios efectuados a la estructura empresarial de las dos compañías, por lo tanto, la comparación entre datos e indicadores económicos y financieros es el fundamento en el cual se sustentará la presente estudio. En este sentido se puede tomar como referencia el análisis vertical y horizontal e índice financiero y el pago de impuestos, como directrices para el planteamiento de la estructura de análisis del proceso de fusión.

La segunda investigación tiene el nombre “La fusión de empresas en el Ecuador como opción de crecimiento: un análisis de casos”, realizada por (Murillo, 2017), la cual se basa en brindar información teórica y empírica sobre las fusiones de empresas en el marco nacional y en el contexto global, para respaldar la toma de decisiones en este tipo de reestructuraciones financieras que están diseñadas para el beneficio de la sociedad. Su principal objetivo se fundamenta en el análisis de la evidencia empírica de las fusiones realizadas en el país, para poder determinar cómo éstas pueden aumentar la competitividad empresarial.

En cuanto al aporte de esta investigación, se tienen el análisis general que realiza de la evidencia de los procesos de fusión generados en el Ecuador desde el año 2000 hasta el año 2010. Como principal resultado se tiene las ventajas y desventajas que conlleva iniciar y culminar la fusión como recurso para el crecimiento o absorción de capitales. Adicionalmente, se determina que el proceso de fusiones está ligado directamente al desarrollo empresarial de las provincias más importantes a nivel económico Azuay, Guayas y Pichincha, con lo cual se puede tener un acercamiento a las razones por que la empresa AB Inbev (de origen belga) decidió fusionarse con Sabmiller.

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

A partir de la metodología se establecen los parámetros a través de los cuales se dará tratamiento a la información y datos obtenidos a partir del proceso de investigación. Consecuentemente, al contexto del estudio con la metodología se plantea la forma en la cual se gestionarán los resultados del proceso de fusión entre las empresas Sabmiller y AB Inbev, considerando que es posible obtener tanto información primaria como secundaria; en cuanto a la información primaria esta se deriva de los estados financieros y balances que puedan proporcionar las empresas. Esto adicionado a los resultados que se puedan obtener a través de la utilización de instrumentos como las entrevistas, las cuales serán aplicadas a los directivos y encargados del área financiera de las compañías que experimentaron el proceso de fusión.

Por otra parte, también es preciso destacar que la disposición de información secundaria, la cual se encuentra principalmente en medios digitales, bibliográficos y documentales, permite complementar la investigación, puesto que a través de esta se podrá estructurar el diagnóstico del sector productor de cerveza del Ecuador, para identificar las posibles motivaciones que llevaron a las empresas a fusionarse.

3.1 Contexto y lugar donde se desarrolla la investigación

El estudio se desarrolla de forma específica dentro del cantón Quito, pues en esta parte del Ecuador se encuentra parte de la infraestructura de la empresa Sabmiller que forma parte de la fusión. Se debe mencionar que en mayor parte la producción y operaciones de esta compañía se realizan en el cantón Guayaquil, no obstante, por la

facilidad de obtención de información la investigación se desarrolla en Quito. Por otra parte, es importante mencionar que ABInbev al ser una empresa multinacional empezó a tener mayor presencia en el país a través del proceso de fusión, por tanto, es posible levantar información directa de la fuente a través de sus principales representantes domiciliados en Quito.

En cuanto al contexto temporal, la fusión entre las empresas cerveceras se concretó a mediados del año 2016 e inicio a tener sus primeros resultados en el primer semestre del año 2017, por lo tanto, el periodo de análisis es 2016 – 2017.

3.2 Delimitación temporal

3.2.1 Estudio Transversal

Este es una clase de investigación descriptiva y observacional, que valora paralelamente la prevalencia de la exposición y del efecto en una población en un único momento o periodo de tiempo, en otras palabras, facilita analizar las causas y consecuencias de un problema en un momento determinado(Rice, 2006).

Mediante la aplicación de esta clase de estudio se busca tener una valoración general de los resultados obtenidos a través del proceso de fusión entre las empresas cerveceras SABMiller y AB Inbev, que a partir de este acontecimiento presentaron un comportamiento singular e importante de analizar, dentro de un periodo de tiempo determinado, siendo este los años 2016 – 2017. Por lo tanto, la transversalidad aplicada a esta investigación permite interrelacionar la variable temporal, como la económica y financiera, para explicar el proceso de fusión.

3.3 Enfoque de investigación

Se ha escogido un enfoque mixto, ya que este es fundamental para generar y estructurar información valiosa para construcción y formalización de los análisis de tipo cuantitativo y cualitativo, pues a través de este enfoque es posible relacionar estas dos dimensiones de información; por una parte la información cuantitativa se deriva de un conjunto de datos que den muestra del desempeño de las empresas, por otra parte la información cualitativa responde a las circunstancias en la cual se desarrolló la fusión, esto incluye las motivaciones internas y el estado de la cerveceras para tomar la decisión.

En definitiva, con el enfoque mixto se puede tener una apreciación integral del proceso de fusión de las empresas Sabmiller y AB Inbev y de los efectos económicos y financieros que esto produjo a nivel interno y externo. Por lo que, a razón de los distintos niveles de información, se hace imprescindible que el estudio deba ser sistemático, incluyendo a todos los elementos que puedan incidir en el desempeño del mercado cervecero nacional (Alcantara, 2008).

En este sentido la investigación cuantitativa facilita el desarrollo de la sistematización de la información secundaria lograda mediante las mediciones realizadas por organismos de control y supervisión como la Superintendencia del Poder del Mercado, Superintendencia de Compañías y otras como el Banco Central e Instituto de Estadística y Censos, que realizan análisis sectoriales, para a través de procesos estadísticos determinar el desempeño en el mercado en el cual se encuentran interactuando las empresas Sabmiller y AB Inbev. También, es preciso establecer que la información cuantitativa se obtiene a través de los estados financieros (estados de resultado y balances) que las empresas puedan

proporcionar antes y después de la fusión, con lo que se tiene una panorámica del proceso como tal y que puede arrojar resultados importantes.

Desde, una perspectiva mucho más subjetiva, que obedece al comportamiento de las empresas fusionadas, es necesario, aplicar investigación cualitativa, para a través de recopilación de información secundaria, derivada de estudios similares realizados entorno a variables similares relacionados con la fusión, y los efectos económicos y financieros que pueden resultar de esta, puesto que a partir de los resultados logrados se puede determinar el desempeño de las empresas SabMiller y AB Inbev en el mercado y los cambios internos que produjo este proceso. Esto es acompañado por el levantamiento de información primaria, también de tipo cualitativo, la cual proviene de la aplicación de entrevistas a los directivos y responsables del área financiera, que entregaran percepciones sobre el proceso de fusión. De esta manera el enfoque mixto es útil para estructurar una visión integral de los efectos de la fusión en el mercado cervecero.

3.4 Tipos de investigación

La tipología de la investigación permite aplicar procesos de análisis y síntesis que complementan el enfoque del estudio, por lo tanto, la selección de las clases adecuadas de investigación es fundamental para obtener resultados que generen un aporte importante a nivel académico.

3.4.1 Por su finalidad

Básica

Este tipo de investigación tiene como propósito principal desarrollar y ahondar en el conocimiento del contexto en el cual interactúan las variables económicas, sociales y

políticas. Genera conocimiento a través de conocimiento, indiferentemente de las aplicaciones prácticas que pudieran realizarse a través de los avances que este genera. El propósito de este tipo de investigación se centra en buscar explicaciones lógicas y coherentes de la realidad, que se construye a través de procesos científicos, lo que le da rigor y validez, por lo que el objetivo de este proceso básico es el de conseguir generalizaciones de mayor trascendencia (Baena, 1985).

En base a los parámetros de finalidad de la investigación, se emplea la estructura de un estudio básico, a través del cual se tomarán lineamientos teóricos, utilizándolos como directrices de análisis y síntesis para entender la problemática que se desarrolla en base al proceso de fusión entre las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev. Es necesario partir de la teoría de las fusiones, en donde se establece las motivaciones conceptuales que empujan a las compañías a fusionarse. A partir de estos preceptos se inicia con la construcción del escenario de interacción de las variables de investigación. El objetivo es entonces entender y generar más conocimiento a través de la teórica, y de esta forma explicar las causas y consecuencias financieras y económicas derivadas del proceso de fusión, esto considerando la temporalidad en la cual se desarrolló este acontecimiento (2016 – 2017).

3.4.2 Por las fuentes de información

Documental

Esta clase de investigación, permite a través de la recopilación de información y datos de origen documental, conformar una base bibliográfica que soporte los lineamientos teóricos y conceptuales de las variables del estudio. Con esta se tiene libertad de tomar los

resultados de investigaciones similares, papers, revistas científicas, libro y textos especializados. Básicamente de la aplicación de este tipo de estudio depende la toma de información secundaria, y por tanto se debe aplicar en la presente investigación (Logroño, 2016)

De acuerdo, a lo establecido anteriormente, se debe aplicar investigación documental, con la finalidad de encontrar en los recursos bibliográficos la respuesta a las interrogantes del presente estudio, es decir, en primer lugar, acudir a libros, papers o ensayos en donde se tenga evidencia del tratamiento de las fusiones como parte del comportamiento de las empresas. Esto con el objetivo de tener el sustento técnico necesario que fundamente el comportamiento de las empresas fusionadas y el porqué de sus motivaciones. Adicionalmente, la información documental proveniente boletines e informes de instancias como el Banco Central y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, son necesarios para estructurar el contexto económico en el cual se desenvuelven las empresas.

3.4.3 Por las unidades de análisis

Insitu

En cuanto a las unidades de análisis, es necesario aplicar investigación insitu, es decir, en el lugar, puesto que mediante esta es posible indagar en las variables que fundamentan el fenómeno problemático, de acuerdo, a las condiciones que se definen por factores endógenos y exógenos, con el propósito de establecer las causas y consecuencias de un proceso determinado. (Logroño, 2015)

En base a los parámetros descritos anteriormente, la investigación insitu es aplicado en la presente investigación, puesto que el desarrollo como tal del estudio se efectúa en el entorno ecuatoriano, en base a los parámetros que condicionan la obtención de información, todo esto de acuerdo a las interacciones que se han generado entre las empresas dentro del país. Es insitu adicionalmente porque en el cantón Quito se encuentran parte de las instalaciones operativas y administrativas de la empresa Sabmiller, en donde se aplica la entrevista para levantar información primaria.

3.4.4 Por el control de las variables

No experimental

Esta clase de investigación parte del principio de observación, puesto que el investigador no tiene control sobre las variables, que dan origen a un fenómeno o acontecimiento, puesto que estas ya se desarrollaron, por lo que únicamente es posible identificar hechos relevantes que den explicación a la problemática (Logroño, 2015).

En consecuencia, el proceso de fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev, al haberse suscitado en el año 2016, y al estarse realizando el estudio en el año 2019, el investigado está limitado a observar e indagar en los factores que incidieron de forma directa e indirecta en la problemática.

Descriptivo

Finalmente, como parte del proceso metodológico se establece a la investigación descriptiva como parte complementaria del trabajo de estudio. La misma que nace de la naturaleza de las variables, pues se busca detallar las características relevantes de las

variables, de acuerdo a su funcionamiento y alcance, con lo que a través de este proceso el investigador intenta describir los contextos en los cuales se ven inmersos los objetos de estudio (Martínez, 2011).

Este tipo de investigación es básica para el tratamiento de las variables económicas y financieras que se dependen del efecto que genero la fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev), por lo tanto, con la investigación descriptiva se busca a nivel interno encontrar las razones, motivaciones y elementos que llevaron a estas compañías a fusionarse, mientras que a nivel externo el objetivo se centra en establecer los cambios que se generaron en el mercado mediante esta práctica monopólica.

3.5 Instrumentos de recolección de información

Los instrumentos de recolección de información y datos son fundamentales para tener bases que fundamenten el comportamiento de las empresas y el proceso de fusión. En consecuencia, se tiene a la observación como técnica y a la entrevista como herramienta, las dos complementan el levantamiento de información primaria y secundaria.

3.5.1 Observación científica

La observación se define como la utilización progresiva e integral de los sentidos, con el objetivo de encontrar información y datos útiles que ayuden a generar alternativas de solución al problema de investigación detectado. En otras palabras, aplicar procesos de observación científica es descubrir de forma activa lo que la realidad con el fin de

conseguir la estructura de datos que premeditadamente han sido establecidos como importantes para el estudio (Logroño, 2015).

De acuerdo, a los parámetros descritos dentro del contexto de la presente investigación, se efectúa un resumen de la información observada e identificada como de interés, empleando una visión científica, para establecer los elementos que intervinieron en el proceso de fusión de las empresas cerveceras SABMiller y AB Inbev (Ambev).

3.5.2 Entrevista

La entrevista es una herramienta que puede ser útil para completar los procesos de investigación cualitativa; se determina como un tiempo de conversación que se plantea con un propósito específico diferente a la simplicidad de una conversación sin un objetivo propuesto. En consecuencia, es una herramienta, técnica que se adapta a la estructura de una conversación coloquial. Entonces es la comunicación interpersonal determinada entre el sujeto de estudio y el investigador, con el objetivo de conseguir respuestas a las incógnitas estructuradas sobre el problema planteado. Esta se complementa, con la aplicación de persuasiones (Díaz, 2013).

Por lo tanto, la entrevista es el instrumento base dentro de la presente investigación, puesto que a través de esta se podrá obtener información primaria de los directivos y encargados del área financiera, para explicar las razones por las cuales se tomó la decisión de iniciar y terminar el proceso de fusión entre Sabmiller y AB Inbev (Ambev), y los efectos tanto económicos como financieros generados a partir de este acontecimiento que reorganizó el mercado de cerveza del Ecuador.

3.6 Procedimiento para la recolección de datos

Para el tratamiento de información es necesario establecer un procedimiento que garantice la veracidad y utilidad del mismo. Para esto se aplica la técnica documental y es acompañada por una serie de actividades que se siguen para obtener datos relevantes.

3.6.1 Técnica documental

Esta técnica, se enfoca en establecer procedimientos que favorezca a la utilización efectiva de los recursos de tipo documental que se encuentran en diferentes medios bibliográficos (medios digitales y tradicionales)(Logroño, 2015).

En definitiva, a través de la técnica documental se efectúa con recursos bibliográficos de tipo primario y secundario; en el caso del primero esta se obtiene con los resultados de la entrevista, es decir, esta información cualitativa se registra y analiza de forma que permite obtener datos relevantes con respecto al proceso de fusión y los efectos económicos y financieros generados a partir de este acontecimiento.

En consecuencia, se aplican las siguientes actividades:

- a. **Síntesis de información y datos relevantes y de interés:** conforme a lo establecido en los parámetros de la investigación, el primer paso para la recolección de datos es obtener síntesis que aporten al estudio. A través, de una revisión exhaustiva, que da como resultado una base confiable para responder las variables de la problemática.
- b. **Diseño de matrices de información:** a partir del análisis de información y datos, todos aquellos que sean relevantes e interesantes para la investigación se

sistematizan dentro de matrices para su posterior utilización. Se ordena de acuerdo a su nivel de incidencia en el estudio y se los toma conforme avanza la investigación, y de acuerdo a como se los necesite.

- c. **Datos conglomerados:** estos datos responden a su naturaleza cuantitativa, por lo tanto, se hace una diferenciación con aquellos que son cualitativos. Los datos precisamente necesitan ser tratados en matrices distintas, en donde se puedan obtener resúmenes de frecuencias, porcentajes, cantidades.
- d. **Establecimiento de los elementos que influyen en el contexto problemático:** con la sistematización de la información posible identificar aquellos factores que tienen una influencia alta, mediana o bajo, y con lo cual se dispone de recursos para la sustentación de la problemática.
- e. **Propuestas de valor a partir de la problemática:** con los datos recolectados y sistematizados, es posible a través de procesos de síntesis hacer aportaciones que pueden explicar de forma simple que pueden servir para argumentar fenómenos similares.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Composición actual del sector cervecero ecuatoriano

Las empresas internacionales han buscado generar fuentes de trabajo, he incrementar la producción abriendo sus negocios en diferentes países a nivel mundial. En tanto a eso se ha dado diferentes actos económicos y administrativos que no eran de interés en esa época a lo largo de los años eso ha sido motivo de análisis de los clientes. Es un fenómeno en diversos sectores económicos, lo que ha llevado a una competencia a nivel global en diferentes plazos (cortos, medios y largos). Uno de los mercados con la mayor concentración económica del Ecuador, viene a ser el mercado cervecero, llevando a estas empresas SAB Miller y Ambev a una competencia, ya que estas dos empresas tienen la mayor parte del mercado en el país, así llevando a que el sector Ecuatoriano Cervecero se encuentre en análisis tanto en el campo administrativo como económico. El Estado ha generado que este no sea abusado y que no domine el mercado, hay una ley la cual se rige desde el 7 de mayo del 2012, la cual permite conseguir un mercado más justo en el sistema económico, para lograr así una eficiencia económica y sostenible. Es decir que tenemos un marco de control estatal con la misión de proteger y garantizar el buen funcionamiento de dicho mercado.

Como se había establecido en las partes introductorias de la investigación, las fusiones entre empresas competidoras es una alternativa empresarial frecuente que produce significativas consecuencias en el mercado, una de estas es la concentración económica, que puede desgastar la libre competencia y distorsionar totalmente la oferta y demanda.

En Ecuador el sector cervecero presenta características interesantes para el análisis y evaluación, pues conforma un mercado elevadamente concentrado, con escasos actores siendo la Superintendencia de Control de Poder de Mercado, el ente encargado de establecer los parámetros para la fusión entre las dos empresas de mayor participación a nivel nacional: Cervecería Nacional (SABMiller) y Ambev (Anheuser-Busch Inbev). Dentro de esta parte de la investigación se evalúa el proceso de fusión y la concentración económica del mercado cervecero ecuatoriano generada por las dos compañías cerveceras más grandes del país.

De acuerdo a informes obtenidos a partir de la Superintendencia de Compañías para el año 2017. En consecuencia, con la actividad económica, establecida a través del CIU C1103.01 –Producción de cervezas fermentadas.

Para tener un análisis consistente del comportamiento del sector se tiene el panorama del año 2016 y 2017, un año antes y uno después de la fusión de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev).

Hasta antes de la fusión el sector tuvo las siguientes particularidades:

- Estuvo conformada por 13 compañías, las se clasificaban en: 10 microempresas, 1 pequeña y 2 grandes.
- Hasta el año 2016 el sector tuvo ingresos de 522.128.120,10 dólares.
- Del total empresas que conforma el sector, solamente Cervecería Nacional S.A. cotiza en la bolsa de valores.
- En el año 2016 únicamente Cervecería Nacional y Ambev tuvieron ganancias, aproximadamente de siete compañías presentaron pérdidas y con referencia las

cuatro restantes se tienen información económica. Consecuentemente, se establece la estructura comercial de las empresas que participan en el sector cervecero, de acuerdo a la Superintendencia de Compañías.

Tabla 1
Actividad económica C1103.01

Empresa	Provincia	Canton	Dimension	N^a empleados	Ingresos
Cervecería nacional	Guayas	Guayaquil	Gande	1976	\$ 502.917,16
AMBEV	Guayas	Guayaquil	Gande	191	\$ 18.566,19
ParaM Obruhaus	Pichincha	Quito	Microempresa	7	\$ 316,49
Cervecería Saibeer	Pichincha	Quito	Microempresa	11	\$ 276,58
Cervecería Beer	Azuay	Cuenca	Microempresa	3	\$ 23,24
Cervemut	Pichincha	Quito	Microempresa	2	\$ 13,68
Bombarni	Pichincha	Quito	Microempresa	2	\$ 6,52
Sietecruces	Pichincha	Quito	Microempresa	2	\$ 5,76

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2018)

Las dos empresas más grandes del sector se concentran en Guayaquil, mientras que en Pichincha y en Azuay, están distribuidas compañías de menor tamaño y capacidad de producción.

Se evidencia que las dos más grandes compañías cerveceras del Ecuador hasta el año 2016 fueron Cervecería Nacional y AMBEV con 502.917.164 y 18.566.191 dólares respectivamente, evidenciando el poder en el mercado que ejercen las dos empresas en el mercado nacional. Como se puede observar en la Figura 1, el 96,36% del ingreso le corresponde a la Cervecería Nacional, mostrando de esta forma su hegemonía y presencia en el mercado nacional, siendo prácticamente un monopolio cervecero. Le sigue AMBEV con el 3,55% de los ingresos, siendo la segunda empresa más grande productora y comercializadora de cerveza a nivel nacional. Empresas como Cervecería

PARAMOBRUHAUS S.A., BeerHouse Cebeerhouse Cía. Ltda., y SABAIBEER S.A., no representan ni el 1% de los ingresos del año 2016. Este panorama demuestra el desequilibrio que existe en el sector y que se ha mantenido en los 8 años. El resto de empresas del sector para el año 2016 registraron pérdidas, por lo tanto, no evidencian ingresos considerables.

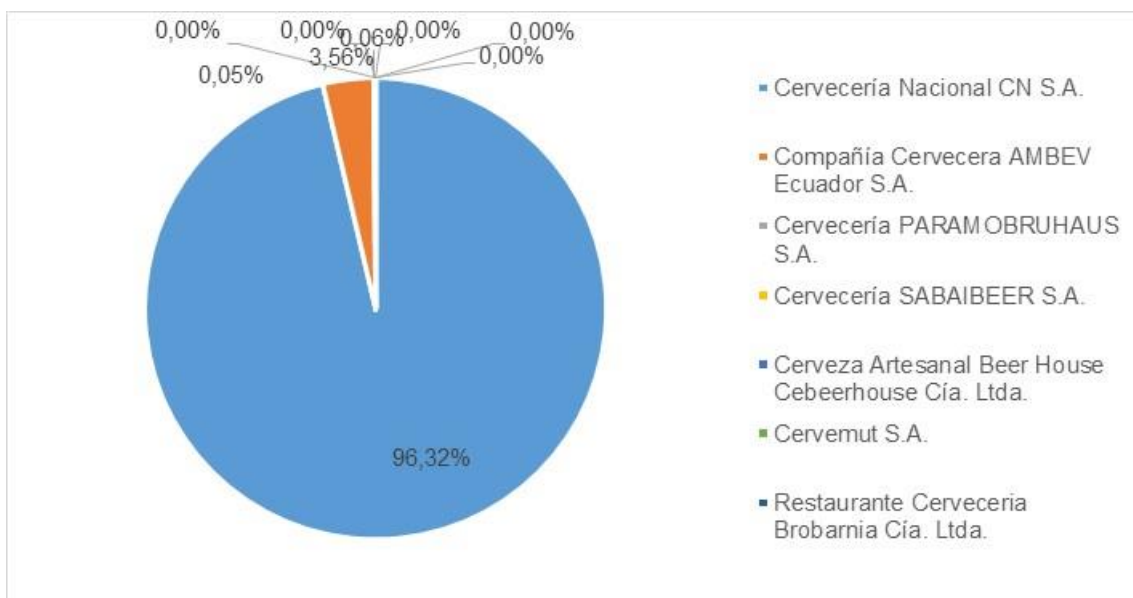


Figura 1 Participación de las empresas del Sector Cervecerero del Ecuador (2016)

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2018)

Bajo este panorama, la preocupación tanto por las empresas del sector, como por parte de las instancias públicas de control, fue evidente al manifestarse las intenciones de Cervecería Nacional (SabMiller) y AMBEV de fusionarse, pues a partir de este proceso los efectos el 100% del mercado le pertenecería a una sola compañía, convirtiéndose totalmente en un monopolio. No obstante, para tener una mejor perspectiva de las causas y

consecuencias de la fusión, es necesario analizar lo sucedido un año después de este proceso.

Para el año 2017 luego de la fusión, se puede evidenciar un ligero crecimiento por parte de Cervecería Nacional pasando de 96,32% a 96,36%, evidenciando que este proceso le trajo en el corto plazo resultados favorables. En el caso de la Compañía Cervecería Ambev paso de tener un 3,56% de participación en el mercado en 2016 a 3,53%, no obstante, en conjunto tienen una participación del 99,89% casi del mercado, dejando apenas un 0,11% para las empresas de menor tamaño. En definitiva, la fusión ha resultado beneficioso para las empresas de mayor calaje, sin embargo, aquellas de menor alcance a las cuales se debía potenciar mediante el impulso de las compañías fusionadas, parece no verse beneficiadas de forma inmediata.

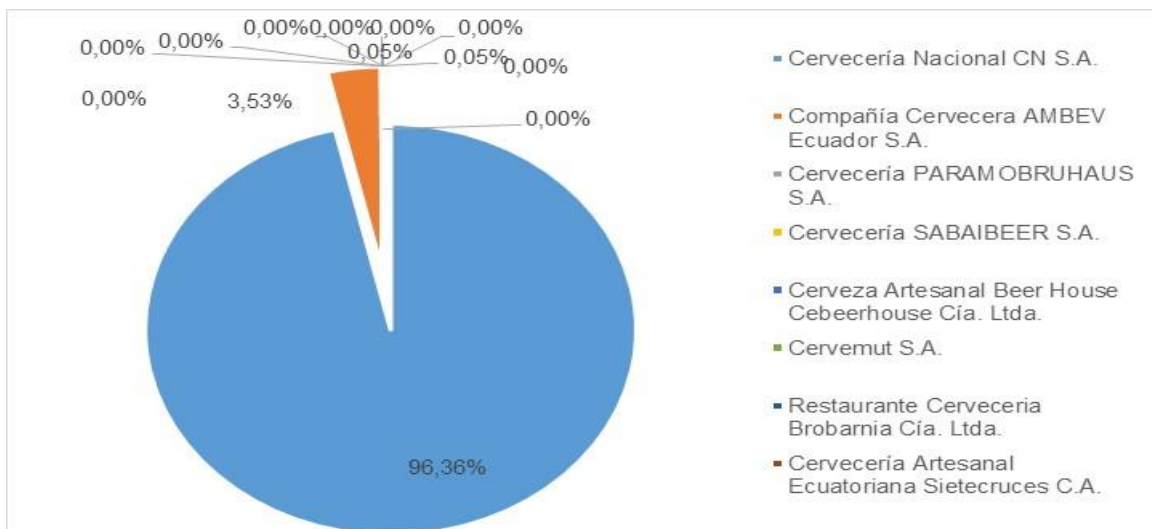


Figura 2 Participación de las empresas del Sector Cervecerero del Ecuador (2017)

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2018)

En cuanto a las marcas que se encuentran disponibles en el mercado están Pilsener con un 41%, PilsenerLigth con un 35%, Club con un 21% e Importadas y Miller Lite tiene

una participación del 2%. Las marcas con mayor participación pertenecen precisamente a las empresas de mayor tamaño del mercado cervecero Sab Miller y Ambev, dejando apenas 1% para la participación de marcas nuevas, sobre todo artesanales que han proliferado, pero ven limitada su entrada al mercado por el nivel de competencia que existe actualmente, y que con la fusión parece haberse intensificado.

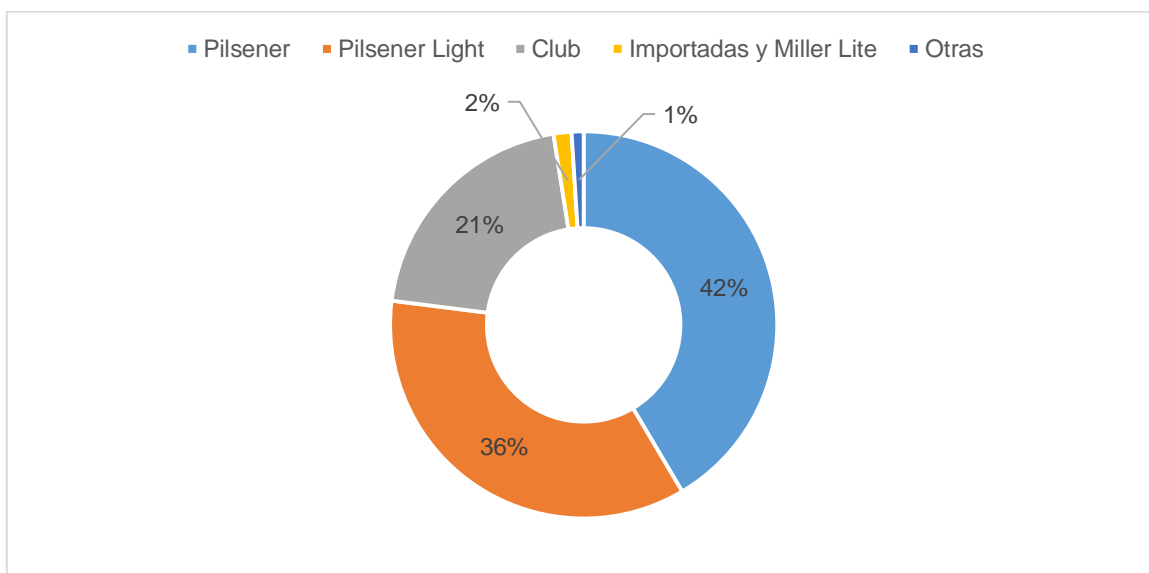


Figura 3 Marcas de Cerveza en el Ecuador (2016)

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2018)

4.2. Parámetros legales para la fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev)

Una de las inquietudes del derecho de la competencia reside en la facilidad de que una congregación de económicos operadores, que pueden ser de hecho o jurídica, conglomerada, vertical u horizontal, conlleve a que en el futuro el mercado sea menos competitivo de lo que es en la actualidad, ocasionando adversos efectos.

Razón por la cual diversos estados han tomado la decisión de hacer un ex control mucho antes de estas operaciones con el propósito de prevenir el fortalecimiento o nacimiento del poder de mercado de operadores económicos grandes, antes de que este acontezca.

Este control que se realiza antes, es considerado una complementación de los controles ex post, este predice los anticompetitivos efectos, para prevenir que una o diversas compañías alcancen un poder de mercado de forma tal que desaparezcan los incentivos para competir. En esta directriz, las leyes les han proporcionado a sus autoridades de competencia la facilidad de tomar una de las resoluciones siguientes:

- a) Permitir la operación.
- b) Someter el acto al cumplimiento de las circunstancias que instaure la autoridad de aplicación.
- c) Rechazar la autorización.

Como el control de concentraciones primordialmente se basa en predicciones, el gobierno de competencia nacional de una nación debe ser muy cauteloso al efectuar este control, siendo beneficioso que se emplee un razonamiento fuertemente restrictivo para satisfacer la negativa de una concentración. Así, en claridad de este restringido carácter, en diversos términos en materia de competencia los aspectos de una concentración no traen preocupaciones.

No obstante, pueden existir momentos en las que ocurran determinadas partes de los negocios de SAB Miller y Ambev que se encuentren superpuestas. En este sentido, en lugar

de prohibir totalmente la transacción, la autoridad de competencia consigue admitir responsabilidades de las partes de transformar las transacciones notificadas con el propósito de reducir o tranquilizar en materia de competencia preocupaciones, ocasionando así que eventualmente estas sean autorizadas.

Estos compromisos por la Comisión Europea han sido concernientes como “soluciones” y en la actualidad se hallan detallados en la Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones aceptables con arreglo al Reglamento (CE) No. 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) No. 802/2004 de la Comisión, de octubre de 2008 en adelante, la “Comunicación de la Comisión”. La competitividad de estas soluciones, acorde con la Comunicación, se establece sobre el fundamento de que sean cumplidos determinados principios generales.

Radizando el primero de ellos en que las soluciones tengan el propósito de impedir lo que, como premisa esencial, el control de concentraciones procura frenar: que “una concentración significativamente obstaculice la efectiva competencia en el mercado habitual o en un área fundamental de él como resultado, en especial, del fortalecimiento o la creación de una posición dominante”. Por lo cual, estos compromisos deben tender a:

- a) Erradicar completamente los problemas de competencia.
- b) Ser efectivos y completos desde todos los puntos de vista.
- c) Poder ser realizados en un corto plazo de forma efectiva.

Ciertos compromisos más trascendentales que los económicos operadores concentrados pueden tomar son los compromisos estructurales, siendo los más claros

ejemplos las cesiones, denominadas también desinversiones de activos. La comunicación marca que estos compromisos estructurales consumirán solo las medidas señaladas arriba después de que “la Comisión concluya con el suficiente grado de seguridad que será posible establecerlo y que será factible que las nuevas estructuras resultante de ellos sean lo competentemente sostenibles y realizables para avalar que el obstáculo importante a la efectiva competencia no se materialice”. La comunicación esclarece que el grado de confianza puede verse afectado por los relativos riesgos correspondiente con la transferencia de la actividad empresarial a acceder, como en el caso de específicas condiciones en la cesión, posibilidad para hallar un comprador o derechos de terceros.

En cuanto a la posibilidad de que los compromisos se efectúen, debe considerar la Comisión los factores de la solución que han sido propuestas, conteniendo las características y estructura específicas del mercado. Además, en caso de que se muestren soluciones complejas y extensas sobre las cuales no se puedan establecer un grado de certeza verdadero, se puede rechazar esas decisiones y no autorizar la concentración por parte de la Comisión.

Finalmente, la comunicación señala que, puesto que la jurisprudencia del Tribunal de Justicia Europeo ha sido precisa en cuanto a que el objetivo primordial de los compromisos es permitir una competitiva estructura de mercado, los compromisos de estructural naturaleza por regla general son, preferentes a otra clase de compromisos. Proviendo de forma sostenible, las dificultades de competencia que estarían inducidos por la concentración y no necesitan medidas de supervisión a mediano o largo plazo. Estos pueden radicar, al mismo tiempo de cesiones, a soluciones equivalentes a cesiones en sus

efectos, en acceso a claves infraestructura sobre el fundamento de la teoría de las facilidades esenciales, acceso a insumos con carácter no discriminatorio.

Desde la perspectiva de la Comisión, los compromisos relativos al comportamiento futuro de la organización proveniente de la concentración (por ejemplo, suprimir marcas, no disminuir gamas de productos o compromisos para no disminuir precios) no erradican las dificultades en la competencia. Por esta razón, son solo admisibles en circunstancias específicas y excepcionales.

El segundo principio que se aplica a las soluciones, de acuerdo a la Comunicación de la Comisión, reside en que, si la Comisión es la responsable de expresar que una concentración es idóneo para entorpecer la competencia, esta no logra unilateralmente imponer condiciones a una decisión de autorización, sino exclusivamente sobre el fundamento de los compromisos de las partes. Asimismo, sigue la misma línea la comunicación de pensamiento establecida por el Tribunal Europeo de Justicia en dos de sus casos, General Electric contra Comisión y EDP contra Comisión, de esta manera reconociendo el impedimento de aplicar condiciones unilaterales.

La Comunicación de 2008 tiene como disposiciones una actualización de la comunicación formulada en 2001 con relación a la misma materia, la cual fuertemente estuvo influenciada por los descubrimientos hallados en el DG COMP Merger Remedies Study de 2005, en el cual la Comisión inspeccionó la eficacia, el diseño e implementación de 96 remedios que había aprobado en 40 casos bajo su Regulación de Concentraciones, desde 1996 hasta 2000. Su descubrimiento principal residió en que la dificultad mayor que

afecta la efectividad de las soluciones estructurales es la inoportuna delimitación del negocio desinvertido.

Puede resultar inútil si el negocio a desinvertir es muy pequeño o demasiado grande, el compromiso puede ser inútil al no obtener un probable comprador independiente del negocio que sea apropiado y que, conjuntamente, no se vea afectada la estructura del mercado. El estudio hace un hincapié especial en los casos en los que la cesión de una de las marcas puede inducir una importante pérdida en la cuota de mercado, pues esto requiere ser considerado específicamente cuando se establezca el alcance que requiere el negocio a ser desinvertido.

Equivalentemente, demostró el estudio que, si no hay un seguimiento adecuado y específicas formas de monitoreo en un corto plazo de los propuestos compromisos por los operadores concentrados, se tornan ineficiente las soluciones. Por este motivo, si bien las soluciones estructurales siguen siendo el instrumento más significativo para erradicar los anticompetitivos efectos de las concentraciones, estas deben manejarse por principios que faciliten su eficiencia e impidan que, por el contrario, sean transformadas en afectaciones posibles en contra del mercado.

Un estado latinoamericano que ha figurado los conceptos mencionados es Argentina. En su constitución, las soluciones se denominan “condiciones”, y continúan una lógica similar, pues una condición “deberá y podrá ser aplicada si es precisa para que una concentración no trascienda restrictiva de la competencia”. Estas condiciones pueden radicar en la realización de prestaciones de no hacer, hacer o dar, siendo su contenido el

más diverso. Igualmente, que, en el régimen europeo, pueden ser en orden estructural, en órdenes de desinversión, así como en condiciones resolutorias o suspensivas.

También, la perspectiva de autores de países de América Latina con relación a la preeminencia de la desinversión como el método más eficiente, en cuanto a compromisos de desinversión de una significativa cantidad de activos, es reservada. En el caso de condiciones que radiquen en la desinversión de activos, un problema recurrente la dificultad para hallar adquirentes dispuestos a pagar un razonable precio por tales activos y participaciones”.

En pequeños mercados como el argentino, las órdenes de desinversión pueden ser ineficiente e ineficaces, especialmente por el impedimento de los operadores económicos de cumplirlas:

Debe valorarse a profundidad el tema de los condicionamientos, y fundamentalmente las órdenes de desinversión, en el proceso de aprobación de concentraciones económicas. Generalmente, el argentino es un pequeño mercado, con pocos competidores y con pocos potenciales interesados de afiliarse al mismo. En estas condiciones, frenar la operación al cumplimiento de un compromiso de venta favoreciendo un tercero, resulta una condición de cumplimiento dificultoso e imposible.

Tomando como fundamento todo lo expuesto, es factible admitir las soluciones o condiciones como prestaciones de no hacer, hacer o dar a las que se subordina una concentración económica con el propósito de reducir las preocupaciones en materia de competencia que esta podría crear. Estas condiciones pueden ser de diferentes tipos,

principalmente identificándose a las soluciones estructurales y de compromiso futuro, las que, independiente de su eficiencia, deben cumplir determinados principios generales. Estos son, fundamentalmente, la efectividad de la medida para impedir anticompetitivos efectos en el mercado, la posibilidad de que la medida pueda ser cumplida e implementada por el operador económico concentrado, y el corto plazo en la ejecución de la medida a ser tomada por los operadores.

En Ecuador, de acuerdo al cumplimiento del proceso determinado por ley para la efectuación de actividades de concentración económica con la posibilidad de crear, cambiar o fortalecer el poder de mercado, el 19 de noviembre del año 2015, Anheuser-Bush InBev (Ambev) realizó la presentación en la Superintendencia de Control de Poder de Mercado, el comunicado de carácter obligatorio de concentración económica. Presentada la solicitud la Superintendencia comenzó la gestión pertinente de análisis, evaluación y asentimiento del mismo. Para lo que envió la documentación a la Comisión de Resolución de Primera Instancia, que solicitó discernimiento del caso a través de providencia el 29 de abril de 2016 e inicio a dar solución al trámite. Consecuentemente, el 06 de mayo de 2016, la Comisión dio su veredicto y estableció el estándar de conformidad del proceso de concentración económica al acatamiento de un conjunto de parámetros de tipo estructural y comportamental con el propósito de impedir el monopolio en el mercado nacional de cerveza.

En este sentido se determinaron 11 parámetros:

- i. Desinversión de la infraestructura de producción, y del canal de comercialización de Ambev.
- ii. Comercialización de las presentaciones de cerveza Zenda, Dorada, Biela y Maltín.

- iii. Licencia para utilización y usufructo de la marca Brahma, y también la comercialización de presentaciones de la marca.
- iv. Utilización de la estructura de comercialización de DINADEC S.A.
- v. Disminución de la inversión en publicidad de las presentaciones de Poni Malta, Budweiser, Club, Pilsener y BUD66.
- vi. Lugar en los exhibidores refrigerados para cervezas artesanales y productos alimenticios de empresas pertenecientes a la economía popular y solidaria.
- vii. Pautas para un convenio de competencia holdseparate hasta la implementación de las 6 primeras condiciones.
- viii. Planificación conjunta y ejecución de una plataforma interactiva de e-commerce para la venta de cervezas artesanales.
- ix. Integración de la participación del capital humano en el capital social de la empresa fusionada producto de la concentración, generación continua de puestos de trabajo y seguridad laboral.
- x. Accesibilidad a la cadena de embotellado, esquematización de botellas, procesos de producción, formación e impulso de productores de cerveza artesanal.
- xi. Exclusión de exclusividades.

Luego de este proceso de observación de condicionamiento el 15 de noviembre de 2016, los parámetros fueron aceptados y consentidos por las dos empresas (operadores económicos). Sin embargo, la superintendencia implementó una condición adicional asociada a la acción de desinversión:

La venta de la presentación de cerveza Club, marca de una de las empresas del proceso de fusión. Esta condición se adiciono, pues se considera que esta marca tiene una participación significativa en el mercado cervecero que podría impedir de forma eficiente el apropiamiento del mercado.

No obstante, las empresas objetaron la integración de esta nueva condición de desinversión, motivo por el que comenzaron los procesos legales del caso, las que están en análisis todavía. El fallo se dio para la empresa Cervecería Nacional, por lo que el proceso continuó. Para finales del año 2016 las empresas fortalecieron la fusión y se convirtieron en las dos firmas nacionales e internacionales productoras, distribuidoras y comercializadoras de cerveza.



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

Entrevista 1: Gerente Nacional de Televentas de SAB Miller

Objetivo: indagar en el proceso de fusión de Sabmiller y AB Inbev (Ambev) a través de la opinión de José Rafael Barniol Gerente Nacional de Televentas de SAB Miller representado por Cervecería Nacional en Ecuador.

Preguntas:

- 1. ¿Dentro del contexto en el cual se realizó el proceso de fusión, cuál era la situación general de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?**

Las dos empresas eran las firmas más importantes productoras, distribuidoras y comercializadoras de cerveza a nivel nacional. No obstante, la posición de SAB Miller en todo momento ha tenido una participación mayor en referencia al resto de compañías. En este sentido el desarrollo comercial de la empresa ha sido básico para tener poder en el mercado. En cuanto a Ambev, al ser la segunda empresa productora era la competencia directa para SAB Miller. Siendo esta quizá, la razón por la cual se buscó la fusión.

2. ¿Cuál es la percepción que tienen como organización del mercado cervecero ecuatoriano?

Desde la perspectiva de SAB Miller, el mercado cervecero no logrado transformarse debido a la falta de diversificación de productos, por lo tanto, la empresa ha llevado siempre la delantera pues ha desarrollado un producto de calidad adaptado a los gustos de la gente. Este ha sido el factor que ha hecho que actualmente la organización del mercado se derive en dos grandes empresas. No obstante, con el desarrollo de la industria artesanal, los consumidores tienen más opciones para su gusto.

3. ¿Cuáles fueron los motivos económicos y financieros que llevaron al proceso de fusión?

Considerando que Ambeves la segunda empresa más grande productora de cervecera, la idea de la fusión nació de mejorar considerablemente los sistemas de distribución para de esta forma llegar a más consumidores. Aunque, desde el punto de vista comercial esto significa tener el poder del mercado, la idea es ayudar también a empresas más pequeñas a entrar a la competencia.

4. ¿Cuáles son los objetivos económicos y financieros que persigue la fusión de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?

En cuanto a los objetivos económicos se puede establecer que el crecimiento es la mayor meta, pudiendo tener una media de desarrollo de entre el 5% y 6%. Por otra parte, uno de los objetivos financieros más importante, es lograr rentabilidad y cotizar en bolsa para generar alternativas de inversión para la población.

5. ¿Cuáles son los planes futuros dispuestos a partir de la fusión de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?

El objetivo de la fusión es mejorar constantemente la calidad de los productos de las dos empresas, en paralelo a la creación de productos mucho más especializados en consonancia con el trabajo realizado por las productoras de cerveza artesanal que han sabido llegar a un nicho de mercado muy exigente.

6. ¿Cómo ha respondido el mercado a partir de la fusión?

El mercado como tal ha respondido bastante bien, no obstante, dentro de este contexto ha sido fundamental la intervención de empresas más pequeñas que ofrecen una calidad diferente de cerveza. Esto ha conllevado a seguir desarrollando investigación para mejorar constantemente la cerveza.

7. ¿Cómo ha potenciado la productividad el proceso de fusión?

El proceso de fusión ha iniciado la transferencia de conocimiento y tecnología, por lo que tanto las estructuras de producción, distribución y comercialización han tomado lo mejor de SAB Miller y Ambev para fortalecer su participación en el mercado. Esto se ha visto traducido en el nivel de ventas.

8. ¿En qué nivel se han incrementado los ingresos de la empresa fusionada?

Entre los años 2016 y 2017 el crecimiento promedio de ventas fue mayor al 10%, estableciendo que el proceso de fusión ha sido una alternativa eficiente en el momento de mejorar tanto la producción, distribución y comercialización de cerveza a nivel nacional.

Entrevista 2: Jefe de Key Account de Ambev

Objetivo: indagar en el proceso de fusión de Sabmiller y AB Inbev (Ambev) a través de la opinión de María Cristina Chacón Jefe de Key Account de Ambev.

Preguntas:

- 1. ¿Dentro del contexto en el cual se realizó el proceso de fusión, cuál era la situación general de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?**

Ciertamente, Ambev tenía una participación importante a nivel de la mediana empresa, no obstante, la mayor parte del mercado ha estado liderado siempre por SAB Miller. En este sentido la situación en de Ambev en la cual se desarrolló la fusión, era estable, y mostraba una mejora importante en relación a la participación general de producción, distribución y comercialización de cerveza.

- 2. ¿Cuál es la percepción que tienen como organización del mercado cervecero ecuatoriano?**

Aunque, como empresa se logró tener una participación importante en el mercado, era evidente que la hegemonía de SAB Miller no permitía un desarrollo diversificado del sector, limitando la variedad de cervezas. No obstante, con al impulso logrado a través de la fusión se debe destacar el espacio que se está generando para empresas pequeñas que estaba produciendo nuevas cervezas, con un factor diferenciador importante, que radica principalmente en el sabor, aroma y textura.

3. ¿Cuáles fueron los motivos económicos y financieros que llevaron al proceso de fusión?

Al ser una empresa con una participación menor pero importante, la presencia de AB Inbev a nivel internacional, es el principal factor que promovió la fusión, la idea desde un principio se cimiento en el desarrollo horizontal empresarial, es decir, no únicamente ejerciendo gran poder, si no incluyendo a empresas más pequeñas en este gran conglomerado, mediante la transferencia de conocimientos y sistemas de distribución. E incluso se planteó la idea de financiar a pequeños negocios locales para su expansión a nivel nacional.

4. ¿Cuáles son los objetivos económicos y financieros que persigue la fusión de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?

Es evidente, que la mayor parte del mercado nacional estaría en manos de la fusión, por lo cual para los primeros años de fusión las empresas pronosticaron un crecimiento de entre el 8% y 10%, y a nivel financiero, reducir sus gastos por apalancamiento en un 3%. Este fenómeno no únicamente incluye como beneficiarios a las empresas Sabmiller y AB Inbev, sino que hace esfuerzos importantes por integrar a pequeñas empresas de producción artesanal para que puedan adherirse a los canales de comercialización y así poder tener un desarrollo horizontal.

5. ¿Cuáles son los planes futuros dispuestos a partir de la fusión de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?

Como se había mencionado anteriormente, la idea central no es únicamente liderar el mercado con marcas ya conocidas como Pilsener y Club, si no dar cabida a

pequeñas empresas con marcas artesanales que tienen hoy por hoy un espacio en el mercado. Entonces la fusión no pretende adueñarse del sector sino potenciarlo y diversificarlos al mayor nivel posible.

6. ¿Cómo ha respondido el mercado a partir de la fusión?

Tal vez, la percepción de la población es leve puesto que las marcas de cerveza no cambian ni fondo de en forma. Posiblemente, a nivel precios, se haya tenido una leve diferencia, pero la calidad del producto se ha mantenido intacta. La oferta ha aumentado y los canales de distribución se han diversificado lo que beneficia a todo el sector, pues tanto pequeñas como medianas empresas se han integrado a esta dinámica.

7. ¿Cómo ha potenciado la productividad el proceso de fusión?

La investigación y desarrollo ha sido fundamental para que la producción y en definitiva la productividad se incremente, el talento humano ha sido parte de esta mejora constante, pues son conscientes de la responsabilidad que conlleva mantener a flote marcas emblemáticas y queridas por todo el Ecuador. Estos son componentes que ayudan intensamente a tener un nivel de productividad en constante crecimiento.

8. ¿En qué nivel se han incrementado los ingresos de la empresa fusionada?

De acuerdo a las primeras lecturas levantadas las ventas en promedio a partir de la fusión ha sido del 12% aproximadamente, siendo este nivel importante considerando que en anteriores años se había logrado tener incrementos de entre el 2% y 3%. Por lo que a simple vista la fusión ha sido altamente beneficioso para las dos empresas y para el sector en general.

Entrevista 3

Objetivo: indagar en las bases de la fusión para determinar a través la opinión de la Ingeniera Katherine Mata, Experta en Consultoría Financiera de AlphaPeople, las ventajas y desventajas de su aplicación en el mercado ecuatoriano.

1. ¿Desde el punto de vista económico y financiero en síntesis que conlleva el proceso de fusión?

El proceso de fusión, como su palabra lo indica es la unión de dos empresas que tienen como objetivo apoderarse de la mayor parte del mercado para dominar mediante fuerzas que pueden parecer inalcanzables para otras compañías que integran el sector. Económicamente, esto significa un incremento importante en las ventas, y a nivel financiero la capacidad de poder financieras casi sin límites. Lo que en síntesis le da un mayor poder en el mercado, haciendo que la concentración sea desequilibrada.

2. ¿Cuáles son los efectos positivos y negativos que la fusión puede originar dentro de un mercado con una diversificación limitada como el cervecero en el Ecuador?

En cuanto a los efectos positivos de acuerdo las condiciones establecidas por la Superintendencia de Control de Poder de Mercado, la integración de pequeñas empresas significa una diversificación mucho más equilibrada, con la repartición de ciertas plazas de distribución que antes de la fusión eran inalcanzables. Por parte de los factores negativos, aunque existan condiciones que favorezcan a pequeñas

empresas, es innegable que el poder del mercado está en manos de Sabmiller y AB Inbev, es así que de acuerdo a lo que se registra en el sector sus ventas han incrementado en promedio en 13%, es decir, los ingresos siguen concentrándose en pocos.

3. ¿Quiénes resultan mayormente favorecidos o beneficiados a través de la fusión de entre Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?

Es claro que los beneficiarios son las empresas protagonistas, pues a partir de la fusión, el dominio está en manos de las dos firmas. Tal vez un beneficiario menor son los grupos de emprendedores que producen cerveza artesanal y que de acuerdo a las condiciones establecidas para la fusión, pueden compartir canales de distribución y exhibición con las grandes empresas.

4. ¿A nivel comercial que implica la fusión entre Sabmiller y AB Inbev (Ambev), considerando que SAB Miller es una de las mayores empresas productoras y distribuidoras de cerveza en el Ecuador?

A nivel comercial significa que existe en teoría una sola empresa productora de cerveza en el Ecuador, es decir, es un monopolio y en tanto hay un gran desequilibrio en las fuerzas de oferta y demanda. Esto sin duda no fue bien evaluado por los organismos de control, haciendo que la hegemonía de estas multinacionales siga creciendo sin límite.

5. ¿Qué consecuencias generan sobre los productores y distribuidores de cerveza de menor capacidad, la fusión de entre Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?

En esencia, ninguna puesto que mediante la fusión tanto Sabmiller y AB Inbev tienen que compartir sus canales de distribución, es decir, e integran a esta gran red

para llegar a un número mayor de consumidores. Por otra parte, es necesario que esto sea controlado frecuentemente, para que progresivamente se encuentre equilibrio en el mercado.

6. ¿Cómo podría cambiar el mercado cervecero en el mediano plazo a partir de la fusión de entre Sabmiller y AB Inbev (Ambev)?

Se tienen previstos dos escenarios: el primero, quizá el más pesimista un hegemónico dominio de Sabmiller y AB Inbev, que no permita el ingreso de nuevos competidores, al menos de menor capacidad. Mientras que optimistamente, se podría esperar que las pequeñas y medianas empresas puedan aprovechar eficientemente tanto los canales de distribución como el conocimiento transferido para mejorar constantemente la calidad de su producto y llegar a una gran parte del mercado, y así incrementar sus ventas mediante la diferenciación.

4.3. Determinar los efectos que generaron en el mercado la fusión de las empresas cerveceras SAB Miller y AB Inbev (Ambev).

Como se había establecido anteriormente, las dos empresas fusionadas ocupan casi el 100% del mercado nacional: Cervecería Nacional (Ambev) con el 96,32% y SAB Miller con el 3,56% del total de ventas. Esto evidencia un conjunto de interrogantes e inquietudes de acuerdo a las transformaciones que se podrían suscitar en el sector cervecero, que ya por sí es elevadamente concentrado, y que en base a esta fusión tiene básicamente un único competidor con poder, a excepción de las cervezas importadas. Los probables contextos que podrían generar en el mediano y largo plazo, dependen directamente de los resultados de la fusión, el nivel de competitividad actual y los futuros competidores que puedan ingresar al mercado, a esto también se le suma el comportamiento del consumidor, que, en los últimos 5 años por el auge de la cerveza artesanal, ha diversificado sus gustos y preferencias.

No obstante, las 12 condiciones determinadas por la Superintendencia de Control de Poder de Mercado, prevén un escenario positivo para todo el sector, considerando que parte de la fusión se centra en el impulso de nuevos emprendimientos relacionados con cerveza artesanal. De estos once parámetros se propusieron como requerimientos para la consecución de la fusión.

De las condiciones aplicadas para el desarrollo del proceso de fusión, se considera que la que podría tener un impacto mayor en el mercado es la ii, la misma que decreta la comercialización de las cervezas Maltin, Zenda, Biela y Dorada a una tercera empresa que

es una nueva competidora u operador en el mercado nacional. Esta demanda tiene como principal objetivo promover la diversificación de la competencia, genera adicionalmente una reflexión puesto que estas marcas no son tienen un espacio importante en el mercado actual.

Dorada y Zenda son parte de un grupo económico alto, no obstante, Biela forma parte de un nivel de consumo regular y Maltínse clasifica como una bebida de malta, por lo que al parecer la venta de estas marcas no es lo suficientemente significativo, en este sentido no pueden garantizar los objetivos para producir un mercado homogéneo y en desarrollo, con nuevos entrantes y productos diversificados.

La integración de la marca Club a los parámetros de desinversión, resultado ser una alternativa importante, pues de acuerdo a lo establecido por los órganos de control y los integrantes del sector cervecero, la cerveza Club tienen una participación fuerte que hubiese podido ser favorable para el equilibrio del mercado. No obstante, la medida no fue aceptada por las empresas, siendo un factor negativo para el desarrollo del sector.

De acuerdo a datos del sector la cerveza Club tiene el 25% del mercado. Sin embargo, por la naturaleza del mercado cervecero ecuatoriano, queda en entredicho si ese nuevo posible operador hubiese tenido la capacidad de conformar una verdadera competencia, es decir, si hubiese sido capaz de resistir el embate de las nuevas empresas; esto considerando que las fuerzas en el mercado están totalmente desequilibrada a favor de las grandes productoras, por su sistema de distribución y comercialización. En definitiva, con la esta nueva fusión, el comportamiento del mercado parece seguir siendo similar, con el poder centrado en Sabmiller y AB Inbev, lo importante entonces para los nuevos

competidores ingresar a la competencia con nuevos productos, innovadores y con una calidad diferente, como el sabor, la textura e incluso el aroma, factores que se consiguen mediante la producción artesanal que está en auge a nivel mundial.

3.4. Evaluar los cambios estructurales a nivel económico y financiero generados en las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev), a partir de su fusión.

Para el análisis de estos resultados se comparan los años 2016 y 2017, un año antes y después de la fusión entre las dos empresas. Estructuralmente, el desarrollo de los operadores económicos tuvo un crecimiento importante, siendo este el objetivo fundamental de este proceso. Aunque, los efectos colaterales no pueden apreciarse de forma contundente debido a la baja participación de las empresas del sector, las condiciones establecidas para que las empresas puedan llegar a fusionarse fueron decisivas para que el mercado pueda seguir coexistiendo sabiendo el cuasi monopolio ejercido por Sabmiller y AB Inbev (Ambev). Por lo que en estas circunstancias las empresas de cerveza artesanal tuvieron un impulso importante que le dejó seguirse desarrollando de manera diferenciada, ofreciendo sabores y texturas diferentes.

Para el análisis económico - financiero se tienen dos instantes, diciembre de 2016 y de 2017, los cuales son momentos ex - ante y ex – post del proceso de fusión, el objetivo establecer si la concentración de poder de mercado realmente ha potenciado la capacidad productiva de las dos empresas. Siendo este uno de las amenazas de mayor preocupación para los actores del sector.

Tabla 2
SAB Miller Ingresos 2016 – 2017

	Diciembre 2017	Participación Análisis Vertical	Diciembre 2016	Participación Análisis Vertical	Variación Anual Análisis Horizontal
Venta de productos terminados y mercadería:	\$ 583.383.910		\$ 502.917.164		
Ventas por zona geográfica:					
Región Centro	326.694.990	56%	236.371.067	41%	38%
Región Norte	175.015.173	30%	155.904.321	27%	12%
Región Sur	58.338.391	10%	80.466.746	14%	-27%
Exportación	23.335.356	4%	30.175.030	6%	-23%
Total	583.383.910	100%	502.917.164	87%	16%

Fuente: (SAB Miller, 2018)

Análisis Vertical

Para el año 2016 la empresa tuvo ingresos por 502.917.164 dólares. Estos ingresos tienen una participación interna en cuanto a la distribución por zonas geográficas, divididas centro, norte y sur. En cuanto a la zona centro que es la que mayor consumo presenta se tienen ingresos por 236.371.067 dólares con una participación del 47% del total de ventas. En segundo lugar, se encuentra la zona norte con 180.849.012 dólares, lo que representa el 31% de los ingresos y la región sur tiene una participación del 16% con 93.341.426 dólares. A esto también se le adiciona el 6% proveniente de las exportaciones 30.175.030 dólares. Esta situación, muestra la presencia que tiene la empresa en el mercado, lo cual hace que entrar a competir en el sector sea una labor compleja. Esto es experimentado por las

empresas de producto artesanal que buscan posicionarse por el sabor, textura y aroma de la cerveza.

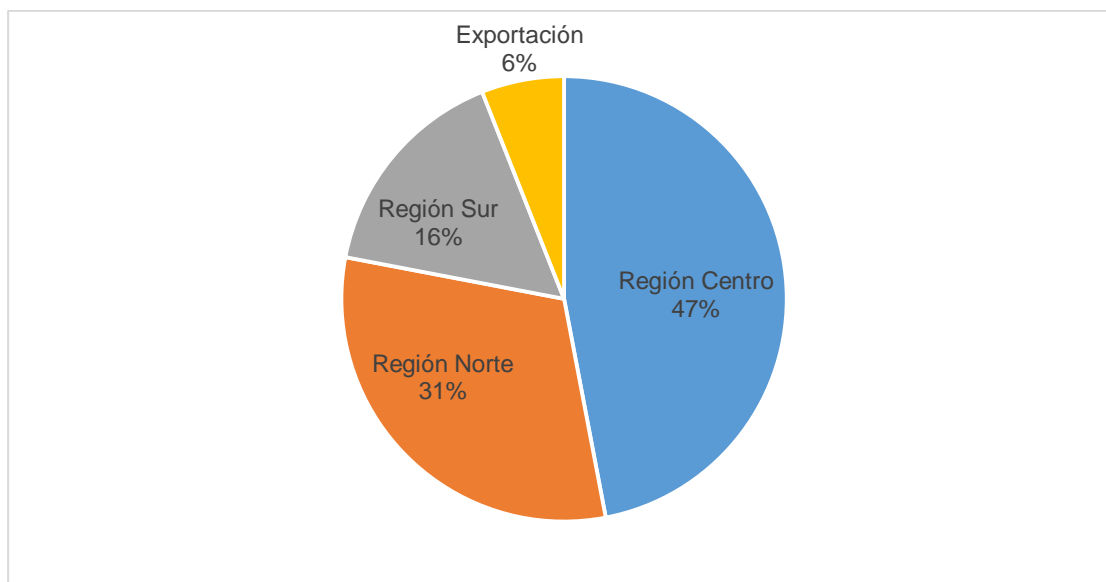


Figura 4 Ingresos por segmentos de venta Sab Miller (2016)

Fuente: (SAB Miller, 2018)

La empresa SAB Miller registra en el año 2017 un total de ingresos de 583.383.910 dólares, los cuales a partir de la fusión incrementaron a razón del 14%, cifra bastante considerable, esto tomando en cuenta las condiciones que se aplicaron al proceso de fusión atacaron precisamente formas en las cuales las dos empresas podrían apoderarse totalmente del mercado. En cuanto a las zonas de comercialización, se tiene que el centro tuvo un incremento del 9%, es decir, representa el 56% del total de las ventas con 326.694.990 dólares. En cuanto a la zona norte registra un total de 175.015.173 dólares, no obstante, presenta una reducción en cuanto al año 2016, del 1%, es decir, representa el 30% del total. La zona sur también presenta una disminución considerable, siendo esta del 6%, en otras palabras, representa el 10% del total con 58.338.391 dólares, en cuanto a las

exportaciones estas también se redujeron en relación al total de las ventas en 2%, con 23.335.356 dólares. Estos resultados demuestran que, si bien los ingresos de SAB Miller se incrementaron, no lo hicieron de forma proporcional, siendo la zona centro que comprende a gran parte de las provincias de la Sierra como Pichincha, Cotopaxi y Chimborazo, y también considera a provincias de la Costa como Manabí y Guayas.

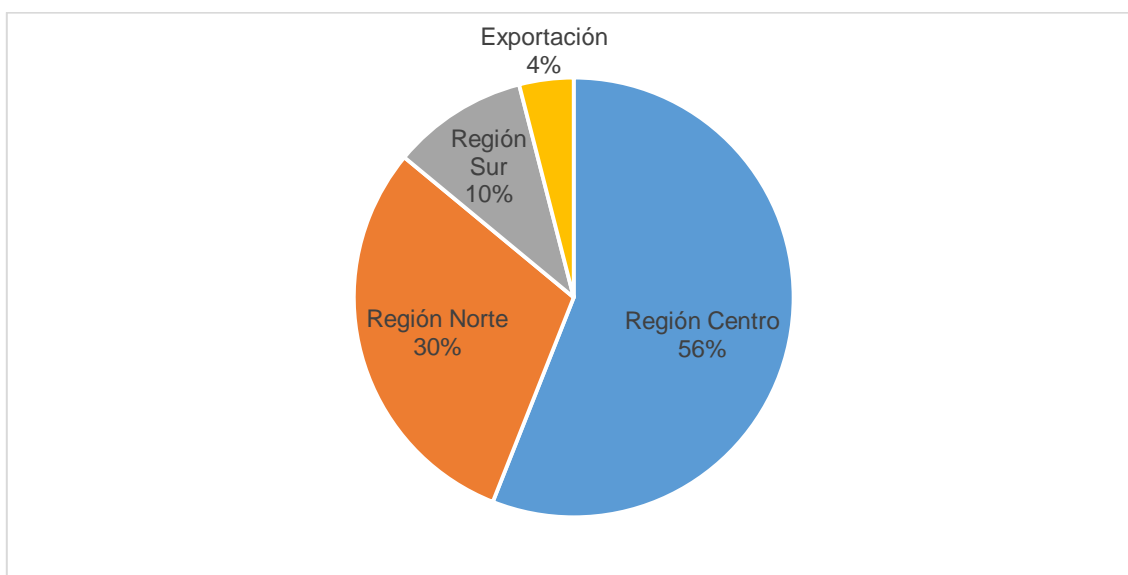


Figura 5 Ingresos por segmentos de venta Sab Miller (2017)

Fuente: (SAB Miller, 2018)

Desde la perspectiva de Ambev también han existido cambios significativos, esto considerando que a partir de la fusión la empresa ha logrado incrementar sus ventas entre los años 2016 y 2017. En base a este comportamiento se tiene la distribución de los ingresos de acuerdo a la zona de comercialización dividida en centro, norte y sur, adicionalmente se consideran a las exportaciones como parte de la estructura comercial.

Análisis horizontal

Entre los años 2016 y 2017 SAB Miller tuvo variaciones en cuanto a su nivel de ventas, con respecto al proceso de fusión. De esta forma, los ingresos se incrementaron en 16% en este periodo, pasando de \$ 502.917.164 a \$ 583.383.910. En cuanto a la estructura de distribución, en la región centro se establece un crecimiento del 38%, pasando de \$ 236.371.067 a \$ 326.694.990; en cuanto a la región norte se evidencia un incremento del 12%, es decir, paso de \$ 155.904.321 a \$ 175.015.173. Este comportamiento de crecimiento no fue similar para todas las regiones, por lo que para la zona sur se tuvo un decrecimiento entre los años 2016 y 2017 del 27%, disminuyendo de \$ 80.466.746 a \$ 58.338.391. Este mismo comportamiento se tiene en las exportaciones que decrecieron a razón del 23%, pasando de \$ 30.175.030 a \$ 23.335.356. En general la fusión muestra resultados positivos para la empresa pues sus ingresos crecieron en 16%.

Tabla 3
Ambev Ingresos 2016 – 2017

	2017	Análisis Vertical	2016	Análisis Vertical	Análisis Horizontal
Venta de productos terminados y mercadería:	\$ 21.351.120		\$ 18.566.191		
Ventas por zona geográfica:					
Región Centro	11.316.093	53%	9.468.757	44%	20%
Región Norte	6.618.847	31%	5.384.195	25%	23%
Región Sur	2.668.890	13%	2.227.943	10%	20%
Exportación	747.289	3%	1.485.295	8%	-50%
Total	21.351.120	100%	18.566.191	88%	15%

Fuente: (Ambev, 2018)

Análisis Vertical

Para el año 2016, los ingresos por ventas de cerveza para Ambev fueron de 18.566.191 dólares, teniendo la siguiente composición de acuerdo a la zona de comercialización; en cuanto al centro la se tienen ventas por 9.468.757 dólares, lo que representa el 51% del total. La zona norte tiene un peso del 29%, es decir, 5.384.195 dólares. Le sigue la zona sur con el 12%, que representan 2.2227.943 dólares, siendo este el 12% del total. Por su parte las exportaciones ascendieron a 1.485.295 dólares, lo que significó el 8% de todas las ventas.

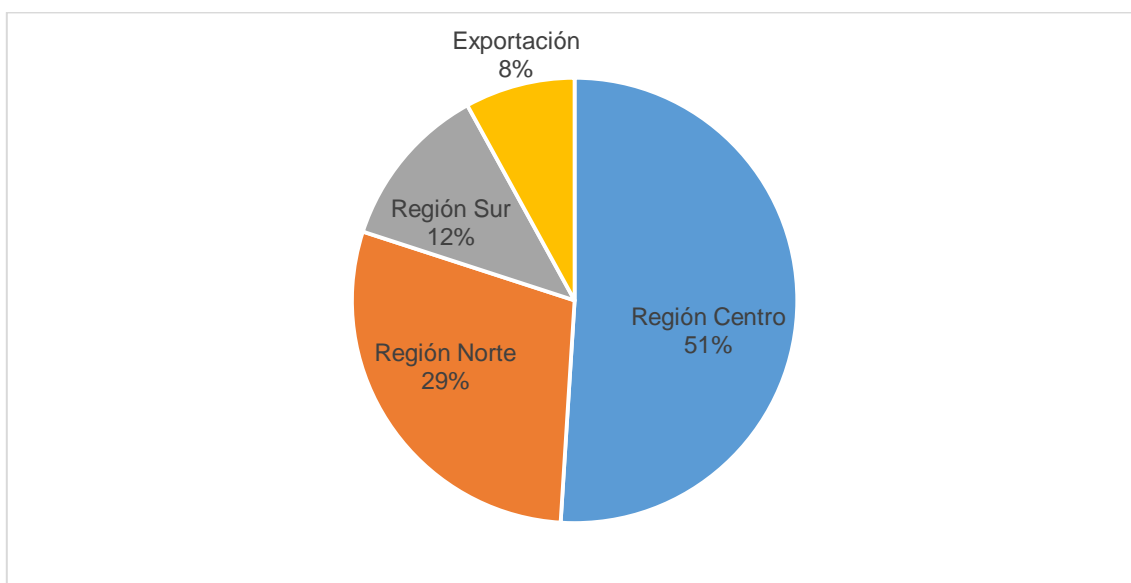


Figura 6 Ingresos por segmentos de venta Ambev (2016)

Fuente: (Ambev, 2018)

Para el año 2017, en general las ventas se incrementaron en 13%, porcentaje similar al del crecimiento de las ventas de SAB Miller, esto se debe precisamente al mejoramiento de la distribución y comercialización, teniendo niveles de mejora, y con lo cual se establece

que el mercado ha disminuido su nivel de competitividad, es decir, la fusión aun incluso con condicionamientos para su realización no ha sido beneficiosa para el sector.

Ambev, en cuanto a la composición de ventas por zonas, establece un crecimiento del 2% para el centro con el 53%, es decir, 11.316.093 dólares. En cuanto a la zona norte también registra un incremento del 2%, con el 31%, lo que representa 6.618.847 de dólares. La zona sur no ha tenido un crecimiento importante, siendo este del 0,5%, con el 12,5%, es decir, 2.668.890 dólares. EL nivel que ha tenido una reducción importante son las exportaciones, que disminuyeron en 4%, ascendiendo a 747.289 dólares, no obstante, en general este no representa un rubro importante para la empresa, considerando que en todos los países de Latinoamérica existe presencia de esta multinacional.

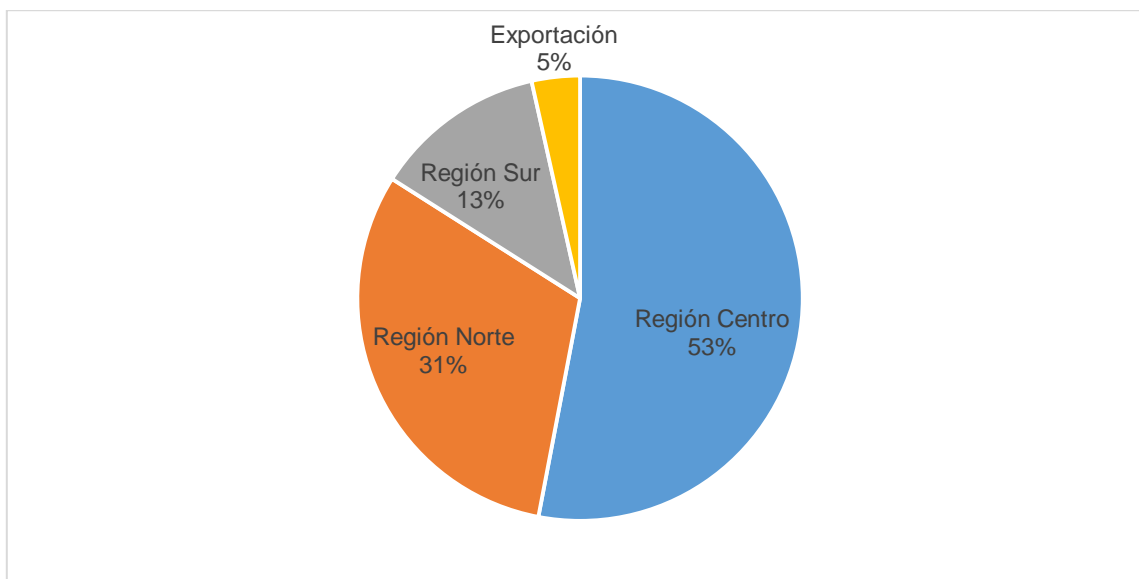


Figura 7 Ingresos por segmentos de venta Ambev (2017)

Fuente: (Ambev, 2018)

Análisis Horizontal

En el periodo 2016 - 2017 Ambev experimento cambios en sus ingresos, en referencia a la fusión. Consecuentemente, las ventas crecieron en 15%, incrementándose de \$ 18.566.191 a \$ 21.351.120. Por otra parte, la composición de la distribución, en la zona centro se evidencia un crecimiento del 20%, pasando de \$ 9.468.757 a \$ 11.316.093; la zona norte muestra un incremento mayor del 23%, incrementándose de \$ 5.384.195 a \$ 6.618.847. El único rubro que experimento un decrecimiento son las exportaciones que disminuyo en 50%, pasando de \$ 1.485.295 a \$ 747.289.

Estados Financieros

Para complementar la información, se tiene los estados de resultados de las empresas SAB Miller y Ambev, con el objetivo de establecer el comportamiento de la rentabilidad antes y después de la fusión.

Tabla 4
Estado de Resultados SAB Miller 2016 – 2017

RUBROS	2016	Análisis Vertical	2017	Análisis Vertical	Análisis Horizontal
Ventas Netas	502.917.164,00	100%	583.383.910,24	100%	16%
- Costos de Producción	331.925.328,24		408.368.737,17		
(=) UTILIDAD BRUTA	170.991.835,76	34%	175.015.173,07	30%	2%
-Gastos Administrativos	1.499.534,85		1.554.117,92		
-Gastos Ventas	2.949.302,28		3.072.878,04		
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	166.542.998,63	33%	170.388.177,11	29%	2%
- Gastos Financieros	101.047.783,00		99.026.827,34		
(=) UTILIDAD ANTES de PARTICIPACIÓN	65.495.215,63	13%	71.361.349,77	12%	9%
- 15% de Participación Trabajadores	9.824.282,34		10.704.202,47		
(=) UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	55.670.933,29	11%	60.657.147,30	10%	9%
(25) % Impuesto a la Renta	13.917.733,32		13.344.572,41		
(=) UTILIDAD NETA	41.753.199,96	8%	47.312.574,90	8%	13%

Fuente: (SAB Miller, 2018)

Tabla 5
Balance General SAB Miller 2016 – 2017

ACTIVOS			PASIVOS		
Activo Disponible	2016	2017	Pasivo a largo plazo	2016	2.017
Caja Bancos	104.500	118.085	Préstamo por pagar	\$ 2.850.000	\$ 2.394.000
Activo Fijo	83.110.891	93.915.307	TOTAL PASIVO	\$ 2.850.000	\$ 2.394.000
Activo Diferido	55.684.297	62.923.256	PATRIMONIO		
			Capital Social	136.049.688	\$ 154.562.647
TOTAL ACTIVOS	\$ 138.899.687	\$ 156.956.647	TOTAL PASIVO Y PA	\$ 138.899.687	\$ 156.956.647

Fuente: (SAB Miller, 2018)

Análisis Vertical

Para el año 2016 SAB Miller presenta un total de ventas de \$ 502.917.164, luego de descontar los costos, se tiene la utilidad bruta que representa el 34% (\$ 170.991.835,76) de los ingresos totales. Después de disminuir los gastos, se obtiene la utilidad operacional la cual representa el 33% (\$166.542.998,63) de las ventas. Posterior se descuentan los gastos financieros, dando como resultado a la utilidad antes de participación que representa el 13% (\$65.495.215,63) de los ingresos. Mientras que la utilidad antes de impuestos significa el 11% (\$55.670.933,29) del total de ventas, para finalmente tener la utilidad neta que es el 8% (\$41.753.199,96) de los ingresos totales, teniendo una relación de 1 a 10.

Para el año 2017 SAB Miller presenta variaciones no importantes en su estructura de ingresos con un total de ventas de \$ 583.383.910,24, luego de descontar los costos, se tiene la utilidad bruta que representa el 30% (\$175.015.173,07) de los ingresos totales. Después de disminuir los gastos, se obtiene la utilidad operacional la cual representa el 29% (\$170.388.177,11) de las ventas. Posterior se descuentan los gastos financieros, dando como resultado a la utilidad antes de participación que representa el 12% (\$ 71.361.349,77)

de los ingresos. Mientras que la utilidad antes de impuestos significa el 10% (\$60.657.147,30) del total de ventas, para finalmente tener la utilidad neta que es el 8% (\$47.312.574,90) de los ingresos totales, teniendo una relación de 1 a 10, semejante a la del año 2016.

Análisis Horizontal

El incremento de las ventas o ingresos en SAB Miller, se debe al proceso de fusión, con lo cual se tiene un incremento del 16%, aumentando de \$ 502.917.164,00 a \$ 583.383.910,24 entre los años 2016 y 2017. En cuanto, a la utilidad bruta se tiene un incremento del 2% pasando de \$ 170.991.835,76 y \$ 175.015.173,07. La utilidad operacional, descontados gastos administrativos y gasto de ventas tuvieron un crecimiento del 2% incrementándose de \$ 166.542.998,63 a \$ 170.388.177,11. En cuanto a la utilidad antes de participación tuvo un crecimiento del 9%, incrementándose de \$ 71.361.349,77 a \$ 65.495.215,63. La utilidad antes de impuesto tiene un incremento similar del 9% creciendo de \$ 55.670.933,29 y \$ 60.657.147,30. Finalmente, la utilidad neta tuvo un crecimiento del 13%, pasando de \$ 41.753.199,96 y \$ 47.312.574,90.

Índices de Rentabilidad

A partir de la situación financiera de la empresa en el periodo 2016 – 2017, se tienen los siguientes indicadores de rentabilidad que muestran en síntesis el comportamiento tanto de ingresos, costos y utilidades.

Tabla 6
Indicadores de Rentabilidad de SAB Miller 2016 – 2017

Indicador	2016	2017
Rentabilidad Neta del Activo	30,06%	30,14%
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	122%	110%
Margen Bruto	82%	84%
Margen Operacional	32%	30%
Margen Neto en Ventas	8%	9%

Fuente: (SAB Miller, 2018)

Rentabilidad Neta del Activo: la rentabilidad neta del activo para el año 2016 y 2017 fue de 30,6% y 30,14% respectivamente; es decir, que hubo un incremento de la rentabilidad en relación a los activos de las empresas de un 0,08%, esto se debe principalmente, a la infraestructura de producción y de logística que tanto SAB Miller como Ambev disponen.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio: la rentabilidad operacional del patrimonio para el año 2016 y 2017 fue de 122% y 110% respectivamente; es decir, que hubo un decrecimiento de la rentabilidad en referencia a la inversión de los socios del 12%, esto probablemente propiciado por la disminución de las valorizaciones de la fusión empresarial.

Margen Bruto: para los años 2016 y 2017, la utilidad bruta conseguida luego de restar los costos de ventas fue del 82% y 84% correspondientemente, por lo que se establece que hay un incremento del 2% para este periodo, así como también se puede

afirmar que a pesar de que los costos de venta aumentaron su impacto sobre la utilidad bruta no es significativa.

Margen Operacional: se establece que la empresa para el año 2016 genero una utilidad operacional del 35%, y para el 2017 de 30%; por lo que se evidencia un decrecimiento de la utilidad en 5% principalmente ocasionado por el aumento de los costos de ventas fundamentalmente por materia prima, así como los gastos de venta para el año 2017.

Margen Neto en Ventas: las ventas de la empresa para el año 2016 y 2017 produjeron el 8% y el 9% de utilidad correspondientemente, adicionalmente se puede establecer que existe un aumento del 0,29% en la utilidad. Adicionalmente, se determina que a pesar al incremento de los costos de venta y en los gastos de administración y ventas, las ventas aumentaron lo suficiente para asumir dicho crecimiento. Por lo que el proceso de fusión parece haberse adaptado bastante bien a la estructura productiva y comercial de la empresa.

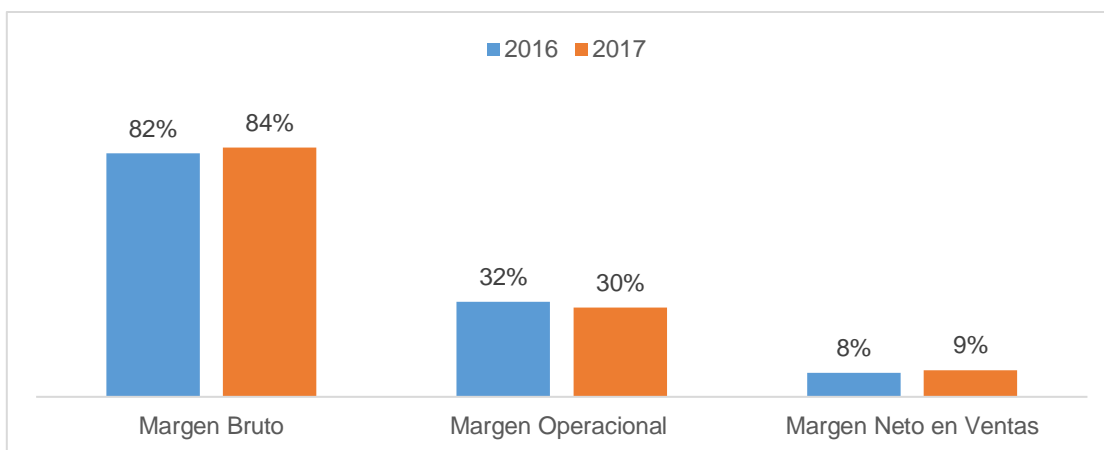


Figura 8 Indicadores de rentabilidad SAB Miller 2016 – 2017

Fuente: (SAB Miller, 2018)

También es importante analizar la situación financiera de la empresa Ambev en el periodo 2016 – 2017, para lo cual se presenta el estado de resultados, y los indicadores de rentabilidad que muestran en síntesis el comportamiento tanto de ingresos, costos y utilidades.

Tabla 7
Estado de Resultados Ambev 2016 – 2017

RUBROS	2016	Análisis Vertical	2017	Análisis Horizontal	Análisis Horizontal
Ventas Netas	18.566.191,00	1,00	21.351.119,65	1,00	15%
- Costos de Producción	5.941.181,12		8.113.425,47		
(=) UTILIDAD BRUTA	12.625.009,88	68%	13.237.694,18	62%	5%
-Gastos Administrativos	2.042.281,01		2.116.620,04		
-Gastos Ventas	2.784.928,65		2.901.617,16		
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	7.797.800,22	42%	8.219.456,98	38%	5%
- Gastos Financieros	3.574.111,00		3.502.628,78		
(=) UTILIDAD ANTES de PARTICIPACIÓN	4.223.689,22	23%	4.716.828,20	22%	12%
- 15% de Participación Trabajadores	633.553,38		707.524,23		
(=) UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	3.590.135,84	19%	4.009.303,97	19%	12%
(25) % Impuesto a la Renta	897.533,96		882.046,87		
(=) UTILIDAD NETA	2.692.601,88	15%	3.127.257,10	15%	16%

Fuente: (Ambev, 2018)

Tabla 8
Balance General Ambev 2016 – 2017

ACTIVOS			PASIVOS		
	2016	2017		2016	2017
Activo Disponible			Pasivo a largo plazo		
Caja Bancos	40.710	47.224	Préstamo por pagar	\$ 55.300,00	\$ 50.323,00
Activo Fijo	11.510.041	13.351.648	TOTAL PASIVO	\$ 55.300,00	\$ 50.323,00
Activo Diferido	5.870.121	6.809.340	PATRIMONIO		
			Capital Social	17.365.572	\$ 20.157.888,42
TOTAL ACTIVOS	\$ 17.420.871,91	\$ 20.208.211,42	TOTAL PASIVO Y PATI	\$ 17.420.871,91	\$ 20.208.211,42

Fuente: (SAB Miller, 2018)

Análisis Vertical

En el año 2016 Ambev presenta un total de ventas de \$ 18.566.191,00, luego de descontar los costos, se tiene la utilidad bruta que representa el 68% (\$12.625.009,88) de los ingresos totales. Después de disminuir los gastos, se obtiene la utilidad operacional la cual representa el 42% (\$7.797.800,22) de las ventas. Posterior se descuentan los gastos financieros, dando como resultado a la utilidad antes de participación que representa el 23% (\$4.223.689,22) de los ingresos. Mientras que la utilidad antes de impuestos significa el 19% (\$3.590.135,84) del total de ventas, para finalmente tener la utilidad neta que es el 15% (\$ 2.692.601,88) de los ingresos totales, teniendo una relación de 1 a 10 aproximadamente.

Para el año 2017 Ambev presenta variaciones no significativas, manteniendo la misma estructura con un total de ventas de \$ 21.351.119,65, luego de descontar los costos, se tiene la utilidad bruta que representa el 62% (\$13.237.694,18) de los ingresos totales. Después de disminuir los gastos, se obtiene la utilidad operacional la cual representa el 38% (\$8.219.456,98) de las ventas. Posterior se descuentan los gastos financieros, dando como resultado a la utilidad antes de participación que representa el 22% (\$4.716.828,20) de los ingresos. Mientras que la utilidad antes de impuestos significa el 19% (\$4.009.303,97) del total de ventas, para finalmente tener la utilidad neta que es el 19% (\$3.127.257,10) de los ingresos totales, teniendo una relación de 1 a 7.

Análisis Horizontal

El incremento de las ventas o ingresos en Ambev, es el resultado del proceso de fusión, con lo cual se tiene un incremento del 15%, aumentando de \$ \$ 18.566.191,00 a \$

21.351.119,65 entre los años 2016 y 2017. En cuanto, a la utilidad bruta se tiene un incremento del 5% pasando de \$ 12.625.009,88 a \$ 13.237.694,18. La utilidad operacional, descontados gastos administrativos y gasto de ventas tuvieron un crecimiento del 5% incrementándose de \$ 7.797.800,22 a \$ 8.219.456,98. En cuanto a la utilidad antes de participación tuvo un crecimiento del 12%, incrementándose de \$ 4.223.689,22 a \$ 4.716.828,20. La utilidad antes de impuesto tiene un incremento similar del 12% creciendo de \$ 3.590.135,84 a \$ 4.009.303,97. Finalmente, la utilidad neta tuvo un crecimiento del 16%, pasando de \$2.692.601,88 a \$ 3.127.257,10.

Indicadores de Rentabilidad

Tabla 9
Indicadores de Rentabilidad de Ambev 2016 – 2017

Indicador	2016	2017
Rentabilidad Neta del Activo	15,46%	15,48%
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	45%	41%
Margen Bruto	82%	84%
Margen Operacional	32%	30%
Margen Neto en Ventas	8%	9%

Fuente: (Ambev, 2018)

Rentabilidad Neta del Activo: la rentabilidad neta del activo para el año 2016 y 2017 fue de 15,46% y 15,48% respectivamente; es decir, que hubo un incremento de la rentabilidad en relación a los activos de las empresas de un 0,02%, esto se debe principalmente, a la infraestructura de producción y de logística que tanto SAB Miller como Ambev disponen. No obstante, la rentabilidad del activo ha tenido un mayor efecto en SAB Miller, por sus dimensiones operativas.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio: la rentabilidad operacional del patrimonio para el año 2016 y 2017 fue de 45% y 41% respectivamente; es decir, que hubo un decrecimiento de la rentabilidad en referencia a la inversión de los socios del 4%, esto probablemente propiciado por la disminución de las valorizaciones de la fusión empresarial.

Margen Bruto: para los años 2016 y 2017, la utilidad bruta conseguida luego de restar los costos de ventas fue del 85% y 86% respectivamente, por lo que se establece que hay un incremento del 1% para este periodo, menor al registrado por SAB Miller, así como también se puede determinar que a pesar de que los costos de venta aumentaron su impacto sobre la utilidad bruta no es importante.

Margen Operacional: se determina que la empresa para el año 2016 produjo una utilidad operacional del 42%, y para el 2017 de 38%; por lo que se identifica un decrecimiento de la utilidad en 4% principalmente generado por el crecimiento de los costos de ventas fundamentalmente por materia prima, propio del proceso de fusión, a esto se le añaden los gastos de venta para el año 2017.

Margen Neto en Ventas: los ingresos por ventas de la empresa para el año 2016 y 2017 se ubicaron en 15% para los dos años, también se puede establecer que no existe incremento significativo de la utilidad. Por otra parte, se establece que a pesar al incremento de los costos de venta y en los gastos de administración y ventas, las ventas se mantuvieron estables para contrarrestar este crecimiento. Por lo que el proceso de fusión parece haberse adaptado con dificultad a la estructura productiva y comercial de la empresa.

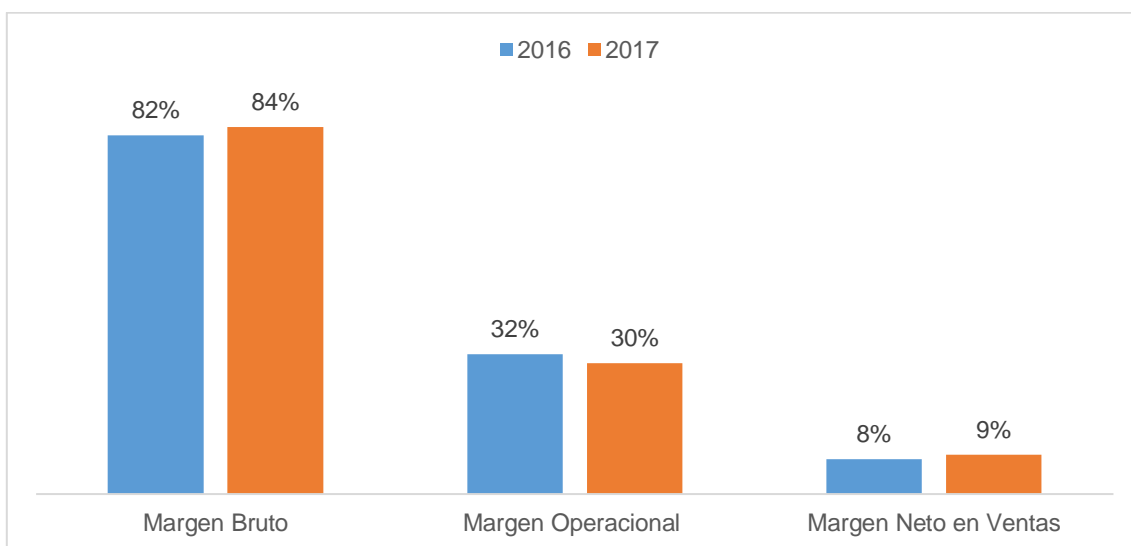


Figura 9 Indicadores de rentabilidad Ambev 2016 – 2017

Fuente: (Ambev, 2018)

Tabla 10

Consolidado Indicadores de Rentabilidad de SAB Miller y Ambev 2016 – 2017

Empresa	SAB MILLER		AMBEV	
	2016	2017	2016	2017
Indicador				
Rentabilidad Neta del activo	30,06%	30,14%	15,46%	15,48%
Rentabilidad operacional del patrimonio	122%	110%	45%	41%
Margen bruto	82%	84%	82%	84%
Margen operacional	32%	30%	32%	30%
Margen neto en ventas	8%	9%	8%	9%

Fuente: (SAB Miller, 2018) y (Ambev, 2018)

Si bien es cierto la fusión significa un proceso que beneficia en mayor grado a las empresas involucradas, los resultados en el corto plazo parecen no tener un mayor avance. Esto es posible evidenciarlo en el conglomerado de indicadores de rentabilidad de las empresas, que en el caso de SAB Miller existe un mayor impacto, esto considerando que es

la mayor compañía productora y comercializadora de cerveza a nivel nacional, por tanto, sus esfuerzos por acaparar el mercado parecen dar forma en el año 2017 donde presenta una rentabilidad neta del activo de 30,14% mayor a la de 2016 de 30,06%. Así también, lo demuestra el Margen Bruto que se incrementó en 2% en 2017 con 84% en referencia a 2016. El margen neto presenta un mejoramiento de 1% pasando de 8% en 2016 a 9% en 2017. No obstante, en los índices de rentabilidad operacional del patrimonio y margen operacional, la empresa presenta un decrecimiento de 12% y 2% respectivamente, mostrando así que los costos operativos se incrementaron en el proceso de fusión, haciendo más costosa la operación conjuntan, por otra parte, en el medio plazo esto podrá subsanarse por el acaparamiento que las empresas ejercen en el mercado.

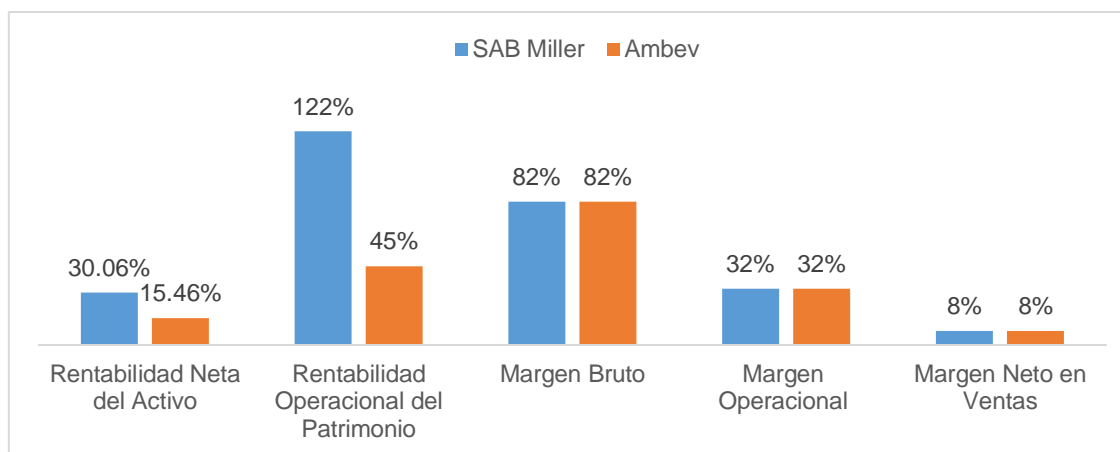


Figura 10 Indicadores de rentabilidad SAB Miller vs. Ambev 2016

Fuente: (SAB Miller, 2018) y (Ambev, 2018)

En el caso de Ambev estos indicadores prácticamente son similares, sobre todo aquellos que involucran directamente a los beneficios de la empresa como margen bruto, margen operacional y margen neto en ventas, que presentaron un incremento del 2%, 2% y 1% respectivamente con 84%, 30% y 9% para cada año. La rentabilidad neta del activo

presenta un menor crecimiento de 0,04% en relación al 0,08% de SAB Miller. Por su parte, la rentabilidad operacional del patrimonio, en relación a SAB Miller presenta un menor decrecimiento del 4%, es decir, paso de 45% a 41%. Esto debido a la

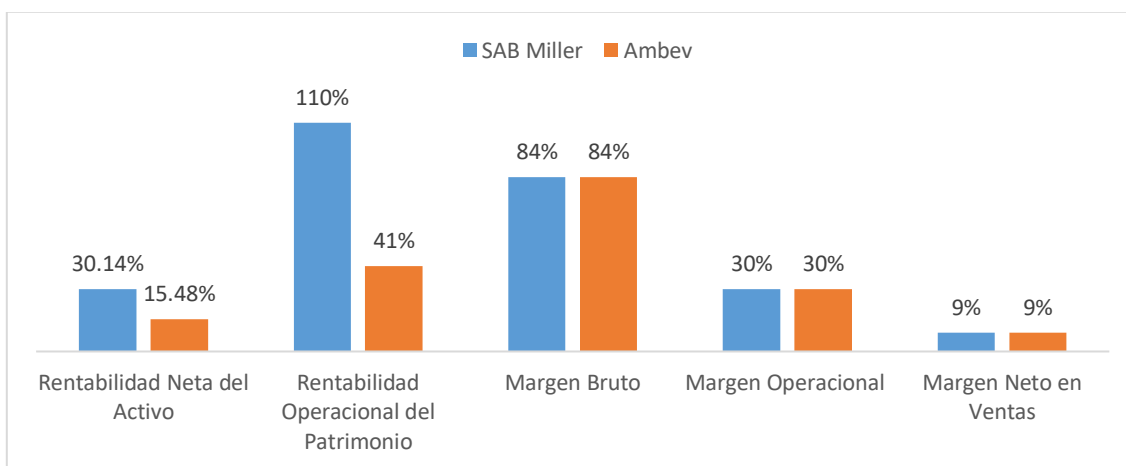


Figura 11 Indicadores de rentabilidad SAB Miller vs. Ambev 2017

Fuente: (SAB Miller, 2018) y (Ambev, 2018)

Finalmente, se tiene desde un punto de vista cualitativo las fortalezas, debilidad, oportunidades y amenazas del sector cervecero del Ecuador, y con lo cual se establecer la situación en la cual se encuentran las empresas a partir de la fusión de las dos más compañías productoras, distribuidoras y comercializadoras de cerveza.

CONCLUSIONES

De acuerdo a los objetivos propuestos para el desarrollo de esta investigación se tienen las siguientes conclusiones:

En cuanto a la situación actual del sector cervecero ecuatoriano se evidencia una concentración, esto a partir de lo que determina Miljkovic (2013), quien la define como el dominio de un pequeño número de empresas que compran o venden en un mercado específico. El nivel de concentración puede estar sujeto a cambios en la estructura del mercado y las estrategias competitivas, ya sean fusiones, adquisiciones o cooperación, para obtener ventajas en términos de escala, producción, servicios relacionados con el marketing, publicidad, financiamiento para mercado. Como ha sucedido en el contexto nacional, las económicas a escala han sido determinantes para que las principales empresas productoras, distribuidoras y comercializadoras Sabmiller y AB Inbev (Ambev) tomen el protagonismo en el mercado. Entonces, se evidencia que debido a su composición tiende a concentrarse a través de la presencia de dos empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev), que representan a grandes multinacionales y por lo tanto han logrado abarcar alrededor del 97% del mercado cervecero, dejando relegado a pequeñas y medianas empresas que buscan competir contra un sistema de distribución y comercialización altamente especializado, y contra marcas que se han posicionado radicalmente en la mente del consumidor. Este fenómeno es denominado concentración económica, y de acuerdo a la normativa ecuatoriana el Superintendencia del Control de Poder del Mercado es la encargada de regular estas fuerzas para mantener el equilibrio, no obstante, a través del concretado proceso de fusión parece no haber sido suficiente su injerencia.

En cuanto a los parámetros legales para la fusión de las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev), se tiene que la Superintendencia de Control del Poder del Mercado dio su veredicto a finales de 2016 y estableció someter la conformidad del proceso de concentración económica al acatamiento de un conjunto de parámetros de tipo estructural y comportamental con el propósito de impedir el monopolio en el mercado nacional de cerveza. Para esto se debían cumplir los siguientes parámetros principalmente: diversificación de la infraestructura de producción, y del canal de comercialización de Ambev; comercialización de las presentaciones de cerveza Zenda, Dorada, Biela y Maltín; disminución de la inversión en publicidad de las presentaciones de Poni Malta, Budweiser, Club, Pilsener y BUD66; accesibilidad a la cadena de embotellado, esquematización de botellas, procesos de producción, formación e impulso de productores de cerveza artesanal.

En cuanto al tipo de fusión, la presentada por Sabmiller y AB Inbev (Ambev), es una fusión horizontal, la cual es una integración de empresas que producen el mismo de producto o prestan un similar servicio, y que se fusionan para buscar beneficios comunes y para fortalecer dinámicas complementarias (canales de distribución, puntos de venta) logrando de esta manera, mejores alcances comerciales, productivos, incrementado su presencia en el mercado disminuyendo costos de producción, logrando que la organización sea mucho más rentable y competitiva. En este sentido, al desarrollarse el proceso de fusión es efectuaron efectos en el mercado, así entonces las se mantuvo la concentración económica, siendo Sabmiller y AB Inbev (Ambev) las empresas que seguían liderando el mercado con casi el 97% del cubrimiento de la demanda, no obstante, de acuerdo a las

condiciones aplicadas para que pudieran fusionarse, se dio un espacio mayor a los productores de cerveza artesanal, permitiéndoles ocupar los espacios de exhibición, canales de distribución e incluso infraestructura para embotellamiento. Esto ha generado un efecto positivo en las pymes de este sector, no obstante, no ha sido suficiente para que el mercado se equilibre.

Finalmente, los cambios estructurales a nivel económico y financiero generados en las empresas cerveceras Sabmiller y AB Inbev (Ambev), a partir de su fusión, tienen un incremento considerable de sus ingresos por ventas, con un crecimiento entre los años 2016 y 2017, con el 15% y 13% respectivamente, lo que muestra que este proceso fue altamente positivo para estas dos corporaciones internacionales, dejando de lado propiamente a los intereses de los demás integrantes del mercado, por lo que es importante que los organismos de control puedan ejercer nuevas disposiciones para hacer cumplir los parámetros aplicados inicialmente, y de esta forma generar oportunidades para aquellas empresas que cuentan con un producto de calidad pero que carecen de estructuras complejas de distribución y comercialización.

RECOMENDACIONES

Con base a los hallazgos encontrados se tienen las siguientes recomendaciones que pueden servir para incrementar el alcance de investigaciones similares:

Para el análisis de la composición actual del sector, es importante realizar un análisis mediante series de tiempo de la evolución de las empresas de al menos unos cinco años, con el propósito de aproximar la hegemonía de las empresas Sabmiller y AB Inbev (Ambev) en el mercado, así también ayudará a establecer el real impacto del proceso de fusión entre los integrantes del sector cervecero.

Para tener una visión sobre el proceso de fusión, es necesario que se indague y compare los marcos jurídicos de otros países en donde se hayan desarrollado acontecimientos similares, para definir las falencias de la normativa actual vigente en el Ecuador, esto también tiene el propósito de generar recomendaciones para el mejoramiento de los parámetros legales que facultan la fusión y así impedir la concentración económica.

Finalmente, para la medición de la concentración económica es necesario aplicar el índice de Herfindahl e Hirschman, con el cual a través de una escala abstraída al desarrollo del mercado, se podrá tener una cuantificación del poder que ejercen Sabmiller y AB Inbev (Ambev) sobre las demás empresas del sector cervecero ecuatoriano.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, J. (2013). *Efectos contables, tributarios y financieros de la fusión por absorción de la empresa Curtiembre Renaciente s.a. a las empresas Isoholding S.A., Frank Tosi Cía. Ltda., y reciclajes ecológicos Ereen Thumb C.A.* Ecuador: Universidad de Cuenca .
- Alcantara, E. (2008). *Formas o tipos de investigaciones.* Ponce Universidad Interamericana
- Cabanellas, G. (2005). *Derecho antimonopólico y de defensa de la competencia.* Buenos Aires: Heliasta.
- Calmfors, L., & Corsetti, G. (2016). *Fusiones y Política de Defensa de la Competencia en Europa.* España: IESE Business School.
- Carbajo, F. (2015). *El nuevo tratamiento fiscal de las fusiones y escisiones de empresas y las relaciones matrices-filiales.* México : Boletín Económico de ICE.
- Cervio, & Rópolo. (2010). *Ley 25.156, defensa de la competencia.*
- Chatterje, S. (2016). *Sources of Value in Takeovers: Synergy and Restructuring.* United States: Strategic Management Journal.
- Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea. (2013). *Globalización económica.* Bélgica : CECA .
- Elizondo, A. (2012). *Metodología de la investigación.* México: McGraw Hill.
- Guillermo, J., Cervio, E., & Rópolo, P. (2010). *Defensa de la competencia: comentada y anotada.* Buenos Aires: Heliasta.
- Kaplan, S., & Weisbach, M. (2014). *The Success of Acquisitions: Evidence from Divestitures.* United States : The Journal of Finance.
- Kopke, A. (2005). *Merger Remedies Study”, DG COMP y Comisión Europea, versión pública.*

- Logroño, E. (2015). *Metodología de la investigación*. México: El Cid.
- Maccan, J. (2010). *Fusiones y Adquisiciones de Empresas*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- Martinez, J. (2016). *Tendencias recientes en las fusiones y adquisiciones de empresas industriales*. México: Economía Industrial.
- Marx, C. (1946). *Crítica de la economía política*. Colombia: Fondo de cultura Económica.
- Meyer, M., Milgrom, P., & Roberts, J. (2017). *Organizational Prospects, Influence Costs, and Ownership Changes*. United States: Journal of Economics & Management Strategy.
- Montalvo, R. (2016). *Las condiciones de aprobación de concentraciones económicas en Ecuador*. Quito: UASB-E / CEN .
- Murillo, V. (2017). *La fusión de empresas en el Ecuador como opción de crecimiento: un análisis de casos*. Ecuador: ESPOL.
- Ortiz, L. (2009). *Manual de derecho de la competencia*. Madrid.
- Rice, P. (2006). *Desarrollo humano; estudio del ciclo vital*. Barcelona: Universidad de Barcelona .
- Van, N. (2009). *The role of the vice-admiralty court at St Helena in the abolition of the Transatlantic slave trade*. England: Society of Legal Historians / Unisa Press.
- Vicente, S., & Ascensión, A. (2011). *Evolución y Distribución Sectorial de las fusiones de empresas españolas*. España: Boletín Económico de ICE n° 2658.
- Whish, & Bailey. (2012). *Competition Law*.
- Whish, R., & Bailey, D. (2012). *Competition Law*. New York: Oxford University Press.