
LOS IMPACTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA. EL CASO DE LA INDUSTRIA DE BEBIDAS*

Jaime Alberto Rendón Acevedo**

Recibido: agosto 4 de 2006
Aprobado: septiembre 11 de 2006

RESUMEN

Este artículo presenta la situación de la inversión extranjera directa en Colombia en los años de la apertura, haciendo énfasis en los años después de la crisis de 1998. En Colombia los casos de la banca y de la industria de bebidas han sido casos especiales. La banca se ha encontrado con grupos financieros nacionales con gran capacidad de competencia y de apostar en la compra de entidades estatales y otras privadas y/o cooperativas que por su tamaño deber ceder ante los conglomerados financieros. En cambio, en la industria de las bebidas, la presencia de IED ha llegado al punto de controlar el mercado de la cerveza. La operación que cerró la empresa sudafricana SABMiller en el primer semestre de 2005 permitió trasladar la mayor empresa de bebidas de Colombia y de la Comunidad Andina a manos foráneas. Este trabajo se concentra en la industria de bebidas, mostrando que estas inversiones, si la empresa fusionada sigue operando en las mismas condiciones, traen pocos beneficios para la estructura económica colombiana.

* Este artículo es producto de la investigación sobre “La industrialización en tiempos de la apertura: el caso de Bogotá”, desarrollado por el Grupo de Investigación sobre Desarrollo Humano del Centro de Investigaciones en Economía Social, Facultad de Economía, Universidad de la Salle. Agradezco los valiosos comentarios del Doctor Juan Manuel Ramírez Cendrero profesor del departamento de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid, así como de los dos lectores anónimos que realizaron, con bastante juicio y pertinencia, aportes para mejorar este artículo. Evidentemente los errores y omisiones son de mi absoluta responsabilidad. Correo electrónico: jrendon@lasalle.edu.co

** Docente – investigador Universidad de la Salle. Economista, Especialista en Finanzas, Formulación y Evaluación de Proyectos, Magíster en Desarrollo. Estudiante del Doctorado en Economía Internacional y Desarrollo. Universidad Complutense de Madrid. Coordinador del Grupo de Investigación sobre Desarrollo Humano del Centro de Investigaciones en Economía Social, Facultad de Economía, Universidad de la Salle.

PALABRAS CLAVE: Inversión extranjera directa, flujos de capital de largo plazo, empresas multinacionales, industria de bebidas.

ABSTRACT:

This article introduces the situation of Direct Foreign Investment in Colombia during the years of the economical opening, making an emphasis on period posterior to 1998. In Colombia, the cases of Banking and Beverage industries have been special. Banking has found a group of national financiers with a great deal of competition capabilities to bet on the purchasing of state, private and/or corporative entities that, because of their size, should succumb before the powerful financial corporations. On the other hand in the beverage industry, the presence of IED has reached an extent where it controls the beer market. The operation that was undertaken by the South American company SABMILLER during the first semester of 2005, allowed the transferring of the largest beverage company in Colombia and the Andean Community into foreign hands. This article focuses on the beverage industry showing that these investments - if the company in fusion continues operating under the same condition - bring forth little benefits for the structure of the Colombian Economy.

KEYS WORDS: International investment, long-term capital movements, multinational firms, beverage industry.

CLASIFICACIÓN JEL
F210, F230, L660

1. INTRODUCCIÓN

La economía colombiana presentó hacia finales de la década de 1990 una crisis sin precedentes en toda su historia. Después de ser considerada la economía de mayor estabilidad económica en América Latina, y tras la región padecer los efectos de las crisis económicas que comenzaron en México en diciembre de 1994, seguida por Argentina, Brasil y los demás países de la Región, soportando incluso los efectos de las crisis asiática y rusa, la economía colombiana cayó en una profunda crisis en el segundo semestre de 1998, que la va a deprimir hasta entrado el siglo XXI.

Esto agudizó lo que ya había venido sucediendo en los países del área, donde los flujos de Inversión Extranjera Directa –IED–, ante el aumento del riesgo, fueron optando por otros destinos, manteniendo en la Región sus inversiones tradicionales y de largo plazo en recursos naturales.

Los años de esta década han servido entonces para reemprender los procesos de atracción de IED, donde los complementos a las reformas estructurales e institucionales han estado a la orden de día. Sin embargo, los flujos de IED han respondido con cautela, y en el caso de la economía colombiana se han concentrado en los sectores de banca y bebidas, presentando una característica fundamental: a través de la IED se vienen adquiriendo empresas nacionales de alta productividad y competitividad, lo que no representa un impacto positivo en la formación de capital ni en la creación de empleos.

El caso de la banca ha sido particular, ya que la IED se ha encontrado con grupos financieros nacionales con capacidad de competencia y de apostar en la compra de entidades estatales y otras privadas y/o cooperativas que por su tamaño deben

ceder ante los conglomerados financieros. En cambio, en la industria de las bebidas, la presencia de IED ha llegado al punto de controlar el mercado de la cerveza. La operación que cerró la empresa sudafricana SABMiller en el primer semestre de 2005 permitió trasladar la mayor empresa de bebidas de Colombia y de la Comunidad Andina a manos foráneas.

Por estos motivos, este trabajo se concentrará en la industria de bebidas mostrando que estas inversiones generan pocos beneficios para la estructura económica colombiana. Para esto, en la segunda parte, se presenta un marco teórico y conceptual sobre la IED. Posteriormente se contextualiza la IED en América Latina y Colombia, después de la crisis económica de finales de la década de 1990. En la cuarta sesión se presenta los análisis de impactos sectoriales en la industria de alimentos, fundamentalmente en las dimensiones de eslabonamientos productivos, en la dinámica de la competencia y en aspectos monetarios y fiscales. Por último, se presentan las conclusiones.

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Como suele suceder en los grandes debates de la teoría económica, los planteamientos sobre los impactos de la IED en las economías nacionales y sus mercados internos, no sólo presentan diferencias en tanto los distintos enfoques desde donde se analice, sino que la visualización de sus impactos tiende a ser etérea y termina en la abstracción propia de los enfoques agregados¹.

Esto, deducido del trabajo de Francisco Granell (1974), en su libro sobre *Las empresas multinacionales y el desarrollo*, que a pesar de las tres décadas transcurridas mantiene una invaluable pertinencia teórica, ha dado lugar a una permanente revisión de los datos empíricos de los países desarrollados y subdesarrollados, a fin de buscar los caminos que faciliten una mejor comprensión del papel de los flujos de inversión extranjera en las economías, máxime hoy cuando la internacionalización económica a través de los movimientos de los factores productivos (excepto el trabajo) son una realidad, cuando en un mundo globalizado es cada vez más difícil entender el concepto de capitales nacionales.

La teoría neoclásica, y con ella todas las posturas neoliberales hoy dominantes en las esferas académicas y políticas, parte, como es de esperarse, por defender la movilidad de los factores en un escenario de libertad económica, considerando como lógicos los efectos positivos de la IED sobre el crecimiento económico de los países receptores.

Es bastante común, entonces, que los textos sobre economía internacional y los estudios sobre IED de corte neoclásico estén llenos de razones mostrando cómo la mayor inversión genera eslabonamientos o encadenamientos hacia atrás y hacia delante en los procesos productivos, haciendo que la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), y por lo tanto del PIB per cápita, aumente, contribuyendo de esta manera a acelerar los procesos de convergencia hacia el Estado Estacionario².

¹ La IED va a ser realizada por Empresas Transnacionales (ETN) o empresas multinacionales; los términos deben considerarse como sinónimos en tanto se refieren a empresas con filiales y sucursales en el exterior. Incluso existen otras formas de nombrarlas: unidades multiterritoriales, empresas mundiales, empresas plurinacionales, firmas o empresas internacionales, corporaciones o sociedades multinacionales. (Granell, 1974, pp. 80).

² Desde la teoría del crecimiento económico se espera que las economías converjan a un punto llamado Estado Estacionario, donde la inversión necesaria para reponer el capital y dotar de capital a los nuevos trabajadores sea igual al ahorro generado por la economía. Es decir, el incremento del PIB será el necesario para garantizar el mantener las condiciones productivas de la sociedad.

Estos análisis se concentran, como es de esperarse, desde los modelos neoclásicos y endógenos del crecimiento económico, en variables como inversión, ahorro, capital humano e instituciones, y se soportan en el instrumental econométrico para corroborar las hipótesis de una alta correlación entre la IED y el crecimiento³.

Esto, que no puede criticarse *per se*, obedece a razones agregadas y a un supuesto fundamental: se parte de que la IED está acompañada de un incremento en la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) y en nuevo conocimiento. Si este supuesto se retira, es decir, si se analizan escenarios de economías de enclave, con un relativo ingreso y beneficio fiscal para el país, flujos de IED donde sólo se adquieren compañías ya existentes (adquisiciones – fusiones) o simplemente donde la IED está atada a productos hacia la exportación sin mayor incidencia sobre las estructuras del mercado interno, estos resultados positivos deben ser matizados, incluso negados, tanto en los efectos al crecimiento, como en los impactos microeconómicos e institucionales.

Por esto, el abanico de alternativas de análisis y medición se torna dispendioso e incluso provocador, tal y como puede apreciarse en el cuadro 1.

Usualmente, los estudios parten del hecho de que la IED genera impactos favorables. Los enfoques convencionales optan por centrarse en los determinantes, mostrando las ventajas de la internacionalización productiva y dejando de lado el tema de los impactos, dadas las dificultades (conflictos) que existen en el mercado para hacer coincidir los intereses del inversor y del receptor, la dificultad para valorar (medir) los impactos y la precariedad de los sistemas de cuentas que no permiten la visualización de los precios de transferencia (entre unidades del grupo inversor). Así, ante la dificultad para realizar estudios creíbles de impacto general, se opta por la necesidad del estudio de caso y, sobre todo, escudriñar las razones de atracción de los países receptores.

Los estudios teóricos sobre los impactos están marcados por posturas heterodoxas y la concentración en uno o pocos campos económicos o sociales de la IED. El reconocimiento a la poca validez de los análisis globales por la pérdida de rigurosidad analítica hace que sea generalizada la opción por estudios de carácter empresarial, industrial y sectorial, donde es posible analizar los impactos de una inversión, incluso trascendiendo los ámbitos económicos, pudiéndose llegar a efectos sobre el entorno y sobre la estructura industrial.

³ Para una ampliación véase a Bacaraldo et. al (2005), donde se realiza una revisión a la literatura reciente y una aplicación a 92 países. En todo caso, siempre se arguye la capacidad estructural e institucional de los países receptores para ampliar los impactos positivos de la IED, como una forma de mostrar que es más importante estudiar los determinantes que los impactos. Durand (2005) también llega a este resultado, pero como eso, no como punto de partida, mostrando los enlaces macro, meso y macroeconómicos, haciendo énfasis en los riesgos de la IED en los economías nacionales.

Cuadro 1. Opciones teóricas de análisis de impactos de la IED

Enfoque	Autores	Énfasis
Convencional	Vernon, Hymer Dunning	Se centran en los determinantes de la IED y en la internacionalización productiva. Plantean las dificultades para el estudio de impactos. Consideran la posibilidad de que la IED inhiba el desarrollo local. Hymer insiste en la necesidad del estudio de caso.
Dependencia Estructuralismo	Fröbel, Granell, Cepal	Enfoque integral de los impactos. Analizan la IED a partir de la apropiación de los capitales nacionales, teniendo en cuenta los enclaves, la dependencia de los modelos de consumo, las asimetrías del desarrollo. Tienen en cuenta el tema de los precios de transferencia, tomándolos como mecanismos para eludir responsabilidades fiscales
Análisis de la economía mundial y de las ETN	Michalet, Palloix, Lanni, Ornellas Gonçalves	Sus estudios se basan en la identificación de las estrategias de las ETN en el proceso de mundialización de la producción. Michalet pone en acento en la necesidad de matizar los efectos y plantea un análisis centrado en la capacidad productiva, tecnología, empleo y en el sector externo.
ONU - UNCTAD	Informes anuales sobre las inversiones en el mundo	La preocupación central es el escenario sobre el cual se van a desenvolver la ETN, considerando, de entrada, que los efectos sobre las economías receptoras son positivos, y cualquier posible desviación o impactos desfavorables serían contrarrestados por una adecuada aplicación de los códigos de Responsabilidad Social Empresarial (RSE).
Crecimiento y desarrollo. Estructuralismo	Durand, Lall y Martimore,	Consideran la IED como promotora de eslabonamientos productivos, hacia atrás y hacia delante. Se matizan los efectos de acuerdo con las condiciones (estructurales e institucionales) de los países receptores y con el tipo de inversión. Durand habla de considerar el riesgo de una dinámica perversa.
MERCOSUR Neoliberal Consenso de Washington.	Chudnovsky Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional. OCDE ,	Unificó una metodología de análisis para los países del MERCOSUR. Centra el análisis en la formación de capital, la balanza comercial, la balanza de pagos y la composición y destino de las exportaciones. Matizando los impactos por efectos de importaciones y repatriación de utilidades. También sugiere análisis a partir de eslabonamientos, empleo y nuevo conocimiento. Análisis centrados en la teoría del crecimiento económico y en la generación de equilibrios parciales. Énfasis en efectos desde la microeconomía. Krugman
Geografía económica	Krugman	Se concentra en los determinantes para la localización de la ETN y las implicaciones positivas al crecimiento económico.

Fuente: Elaboración propia. La base fundamental de elaboración y el detalle de los autores se encuentra en Ramírez (2005).

Ramírez (2005, pp. 24-25) después de sistematizar las teorías sobre los impactos de la IED, llega a concluir que:

[...] La IED es un instrumento para la expansión empresarial y no es un instrumento para el desarrollo económico, sino que sólo en determinadas circunstancias puede contribuir al mismo. [...] El análisis de la IED como instrumento preferente de internacionalización productiva debe ser insertado en la discusión general sobre el papel de las ETN en una estrategia de desarrollo concebida desde una perspectiva endógena. Sólo así podría huirse del riesgo de percepciones dicotómicas que oscilen entre la apología apriorística y la crítica poco fundamentada (el debate secular de las ETN como ángeles o demonios). [...] En definitiva, tanto o más importante que la recepción de flujos de capital extranjero debe ser su regulación y vigilancia. Ello implica, en definitiva, una vez más, la política.

En esta situación, el estudio de Granell cobra una importante vigencia, ya que logra generar una visión de mayor complejidad y rigurosidad analítica: para el autor, a pesar de la importancia de la IED en la evolución del sistema capitalista, en el transcurso de la historia no ha sido de consenso las ventajas que, de entrada, se le puedan relacionar a la IED con el desarrollo, entendiendo este como "un complejo de interrelaciones políticas, técnicas sociales, etc." (Granell, 1974). Existen, por lo tanto, dos tipos de visiones sobre la IED. Una visión positiva, que se refiere a los impactos que la IED le imprime a la economía receptora, modificando su estructura productiva y social, haciendo que la economía trascienda su estado de subdesarrollo. De otro lado, una visión menos optimista sobre los efectos de la IED sobre el desarrollo plantea dudas y límites a la acción desarrolladora que

pretende la IED, que están no sólo en los países receptores sino en las mismas naciones de origen, que pueden ver amenazada su estabilidad por el desplazamiento productivo hacia otros países.

En la misma línea de análisis, autores como Michelet plantean las débiles repercusiones que una ETN tiene sobre la economía, cuando produce integralmente, con poca o ninguna relación con agentes locales (filiales relevo) y tiene en el mercado interno su lugar de distribución (Ramírez, 2005, pp. 9). Sin embargo, cuando se analiza el caso de las filiales taller, los resultados no necesariamente serán favorables, todo dependerá de los eslabonamientos hacia atrás y hacia delante que sea capaz de integrar. Durand (2005, pp.19), por su parte, señala los riesgos que se tienen cuando una ETN sólo llega al mercado tomando la propiedad de una empresa grande y competitiva, donde es de esperarse que no se produzcan efectos de difusión⁴.

Ante las dificultades y la magnitud que puede cobrar un análisis de impactos de IED, se propone abordar el análisis a partir de la identificación de variables e indicadores. Sin embargo, aun así el problema no se resuelve; como ejemplo, en el cuadro 2 se presenta una batería de estos, que sin ser concluyente, ya que siempre podrán quitársele o añadirse otros, sí muestra la complejidad que puede tomar un estudio de impactos de la IED.

Mirado así se entiende que los estudios hayan tomado diferentes opciones para intentar, con base en la información disponible un acercamiento pertinente a los impactos de la IED sobre las economías subdesarrolladas⁵.

⁴ Chudnovsky, en los estudios que ha liderado para el MERCOSUR, muestra como ante las evidencias empíricas inconclusas, es difícil identificar las externalidades positivas de la IED en aspectos de eslabonamientos y mejoras en la formación de trabajadores (Ramírez, 2005, pp. 16)

⁵ Véase los trabajos de Chudnosky (2001 y 2002) para el MERCOSUR y los informes anuales de la UNCTAD (1994-2004).

Cuadro 2. Temas relevantes en los análisis de impactos de la IED

Variable	Indicadores
Aporte de recursos	Brecha interna – financiera (ahorro, inversión) Brecha externa (exportaciones- importaciones) Brecha pública (ingresos fiscales)
Balanza de pagos	Comercio, transferencias, capitales (corto y largo plazo).
Productividad	Tecnología y gestión, máquinas, licencias de fabricación, patentes, marcas
Productos	Nuevos, maduros, estandarizados
Mercado laboral	Creación de empleos - tipos de empleo (directos, vinculantes, multiplicador) Situación sindical (países desarrollados, países subdesarrollados) Salarios (capacidad adquisitiva real, distorsiones sectoriales)
Espíritu empresarial – Capital humano	Cuadros directivos, fomento empresarial local, formación de trabajadores
Estructuras internas	Competencia, nuevas empresas, estratificación social, estándares de vida
Conexiones externas	Articulaciones sectoriales con el exterior
Creación de enclaves	Sectores y empresas
Desviación de recursos productivos	Publicidad, movilidad factorial entre sectores, desnacionalización de ganancias
Tasa de desarrollo	Relación capital – producto, tasa de ahorro, tasa de inversión, producción – consumo para el mercado interno
Dependencia externa	Monopolios, tecnología, endeudamiento
Factores políticos	Cohesión social, inestabilidad interna
Factores sociales	Consumo, mercado laboral, clase empresarial local, Emigración
Responsabilidad social empresarial	Respeto a los derechos ciudadanos, respeto a la regulación laboral, apoyo a empresas domésticas, apoyo a políticas de bienestar, medio ambiente, transparencia, cualificación laboral
Relaciones entre firmas	Afiliadas, sucursales, subcontratistas, domésticas
Difusión	Eslabonamientos hacia atrás (producción), hacia delante (consumo)

Fuente: Elaboración propia

Queda entonces una idea clara: no existe una posición metodológica firme que permita centrar los estudios de impactos, desde una alternativa teórica, ni desde la ortodoxia, llevando la discusión hacia salidas eclécticas que, por lo menos, posibiliten un análisis integral de los impactos de la IED.

Ante esto, y basados en Ramírez (2005 y 2006), se sugiere optar por agrupar las variables en dimensiones de análisis a fin de facilitar la

comprensión de los impactos. Estas dimensiones serían:

1. Dimensión de reestructuración sectorial. Donde se sugiere la utilización de análisis sectoriales antes que casuísticos, incluyendo determinantes como la modernización tecnológica, la cualificación de la fuerza de trabajo, la acumulación de capital fijo y los eslabonamientos productivos.

2. Dimensión macroeconómica. Incluye aspectos como el aporte de capitales, contribución al ahorro, creación de empleo, alteración de la dinámica de la competencia y la pérdida de control sobre los recursos naturales.
3. Dimensión externa. Contempla la evaluación de los impactos sobre el patrón exportador e importador, los efectos sobre las cuentas parciales de la balanza de pagos y su resultado neto.

Obviamente, cada determinante, cada variable o indicador requiere de un tratamiento de la información diferente, en algunos casos de tipo cualitativo y de realización de trabajo de campo, donde las encuestas y las entrevistas a los actores del proceso facilitan un acercamiento a profundidad a los fenómenos de la IED⁶.

Siguiendo esta propuesta metodológica, en este trabajo se optará, de acuerdo con la información disponible para el sector y para sus empresas (caso especial Bavaria – SAB MILLER), por examinar los impactos sectoriales en términos de las dos primeras dimensiones, es decir se abordará el análisis teniendo en cuenta:

- a. La incidencia sobre los eslabonamiento productivos.
- b. Igualmente, al ser un monopolio o a lo sumo un oligopolio, se estudiarán los impactos macroeconómicos en tanto alteración de la dinámica de la competencia y algunos aspectos monetarios y fiscales

Esta opción metodológica estará teóricamente soportada en la concepción de que la IED reali-

zada a través de empresas transnacionales para tomar la propiedad y control de una empresa de carácter monopolístico, con alta productividad y concentrada en el mercado interno, no genera impactos positivos al sector, ni a la economía ni a la sociedad receptora, tal y como los reconocen los autores preocupados por los impactos de la IED y que, después de Granell (1974),⁷ han remarcado los riesgos para el desarrollo de las naciones de este tipo de inversión.

3. COLOMBIA: SITUACIÓN MACROECONÓMICA Y FLUJOS DE IED 1990 – 2005

3.1 Los contextos mundial y latinoamericano

Los escenarios geográficos de la IED no han tenido mayores variaciones en las últimas dos décadas, a pesar de la arremetida que el neoliberalismo emprendió hacia la consolidación de la globalización de las economías.

Así, como se deriva de la lectura del cuadro 3, la IED en el período 1991-2005 ha crecido 3.9 veces, en valores absolutos, lo que muestra su relevancia en el panorama de la producción mundial. De otro lado, la IED sigue teniendo en los países industrializados su mayor participación (66% promedio en el período 1991-2005), donde las diferencias radican en los movimientos que se han tenido en la Unión Europea (UE), pero especialmente en el Reino Unido, para el año 2005.

⁶ Métodos que trascienden al alcance de este trabajo. A lo sumo se contará con información creíble por parte de autoridades de control y vigilancia como la Superintendencia de valores de Colombia y otra información de carácter secundario proveniente de informes de la Empresa SABMILLER.

⁷ En esto los trabajos de Michelet (1998), Chudnosky (2001, 2002) y Durand (2005) serán referencia explícita.

Cuadro 3. Distribución mundial de las entradas netas de IED en el mundo
1991-2005^a (En miles de millones de dólares)

Región País	1991-1995 ^b	1996-2000 ^b	2001-2005 ^b	2004	2005 ^c
Total mundial	231,7	814,1	754,3	695,0	896,7
Países desarrollados	148,8	601,2	514,6	414,1	573,2
Estados Unidos	39,3	191,9	97,9	95,9	106,0
Europa	93,2	364,5	377,6	258,2	449,2
UE de los 15	83,3	332,8	345,4	231,4	407,7
Reino Unido	14,9	67,7	80,2	77,6	219,1
UE (10 países nuevos)	7,2	16,6	24,2	27,8	37,7
Países en desarrollo	80,4	203,2	212,4	243,1	273,5
África	4,9	9,4	19,6	18,7	28,9
América Latina y el Caribe ^d	22,4	83,0	65,7	68,9	72,0
Asia y Oceanía	53,1	110,7	127,2	155,5	172,7
China	22,8	42,7	54,8	60,6	60,3
Europa sudoriental y CEI	2,5	9,7	27,1	37,2	49,9
Federación Rusa	1,0	3,2	9,1	12,5	26,1

Fuente: CEPAL, 2006

- En el año 2005, Naciones Unidas instauró una nueva clasificación geoeconómica de los países, cuya principal novedad es la incorporación de los 10 nuevos miembros de la Unión Europea a la categoría de países desarrollados y la modificación de los países que anteriormente formaban parte de Europa central y oriental. De esta forma, se reordenaron los datos de los años anteriores con el objeto de contar con una serie acorde al nuevo criterio.
- Promedios anuales.
- Cifras preliminares.
- Incluye los centros financieros.

Los casos de Asia y China, en particular, donde debería esperarse un mayor impacto por las tendencias manifiestas en los mercados mundiales, no han tenido mayores variaciones. Su incidencia relativa en la participación sobre los flujos de IED se mantiene con un promedio del 19%, incluso China ha pasado de una participación en 1991 de 9.8% al 7.6% en el 2005.

Para América Latina (AL) tampoco se observan unas diferencias significativas. La Región ha

multiplicado sus valores de IED por 3.2 veces en el período analizado, menor a la tendencia total, manteniendo una participación promedio del 9.3% de los flujos mundiales. Sin embargo, a pesar del crecimiento significativo en el último año (10.6%, sin centros financieros, véase cuadro 4), los montos distan aún de los registrados en el último quinquenio de la década pasada donde el promedio anual ascendió a \$70.6 miles de millones de dólares.

Cuadro 4. América Latina: entradas netas de IED, 1991-2005^a
(Millones de dólares)

Países	1991-1995 ^b	1996-2000 ^b	2001-2005 ^b	2004	2005 ^c
Mercosur	6.445	36.757	19.883	22.822	20.399
Argentina	3.782	11.561	2.981	4.274	4.662
Brasil	2.477	24.824	16.481	18.146	15.066
Paraguay	104	185	54	70	70
Uruguay	83	187	368	332	600
Comunidad Andina	3.686	10.747	9.701	7.674	16.919
Bolivia	158	780	271	63	280
Colombia	912	3.081	3.946	3.117	10.192
Ecuador	368	692	1.370	1.160	1.530
Perú	1.304	2.001	1.794	1.816	2.519
R.B. de Venezuela	943	4.192	2.320	1.518	2.957
Chile	1.666	5.677	5.088	7.173	7.209
América del Sur	11.797	53.171	34.672	37.669	44.525
Total América Latina y el Caribe	20.206	70.639	58.586	61.503	68.046
Participación de Colombia en CAN	24,7%	28,7%	40,7%	40,6%	60,2%
Participación de Colombia en SA	7,7%	5,8%	11,4%	8,3%	22,9%
Participación de Colombia en ALYC	4,5%	4,4%	6,7%	5,1%	15,0%

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, 2006.

- a. No se incluyen los centros financieros. Las cifras de IED corresponden a las entradas de inversión extranjera directa, descontados los giros de capital realizados por los inversionistas extranjeros. Estas cifras difieren de las del Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, por cuanto en este se presenta el saldo neto de inversión extranjera, es decir, la inversión directa en la economía declarante menos la inversión directa en el extranjero.
- b. Promedio anual.
- c. Datos disponibles hasta el 24 de abril de 2006.

En AL los datos para el año 2005 están alterados por el efecto que tuvo la entrada de IED a Colombia, en especial a través de la cervecera SABMiller y de la tabacalera Phillips Morris, quienes se hicieron a las dos empresas con mayor mer-

cado en su respectivo sector y las de mayor tradición en el país: Bavaria y Coltabaco.

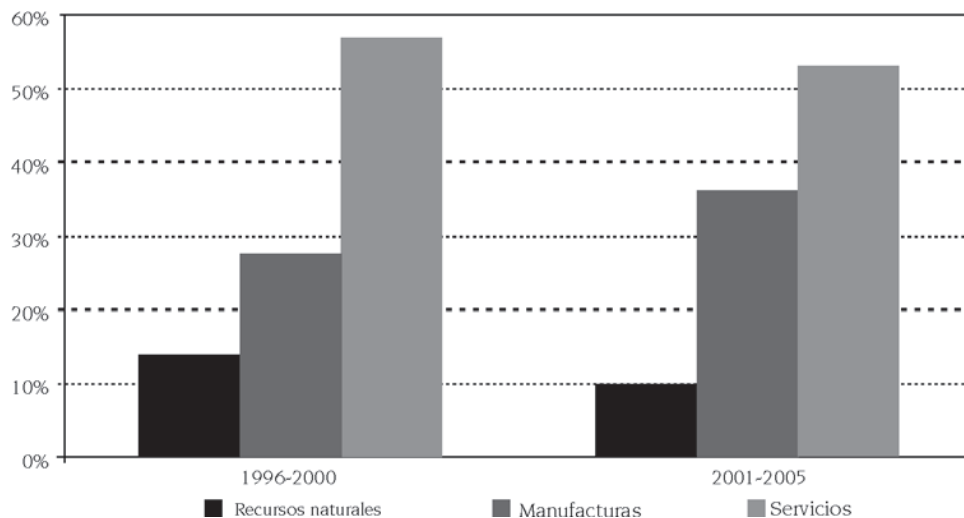
Estas negociaciones han implicado que las cifras de la CAN, como se observa en el cuadro 4, pasen a significar un 24.9% de la de la IED de

ALYC, cuando en el 2004 representaba el 12.5%. En términos absolutos la importancia de la Región para los flujos IED sigue estando en el MERCOSUR donde sólo Brasil concentra el 33.8% de la IED en Sur América y el 22.1% de toda Latinoamérica, con cifras tan relevantes como las de México. Dicho en otras palabras, son Brasil en Sur América y México en Centro América quienes concentran la IED para AL, con características de eficiencia productiva y producción manufacturera hacia la exportación (CEPAL, 2006), cosa que no sucede en los demás países, donde la IED se ha concentrado en activi-

dades propias del mercado interno, manufactura, servicios financieros y telecomunicaciones hacia el consumo local y actividades primario exportadoras, en menor medida.

La tendencia al crecimiento de la industria manufacturera, véase gráfico 1, está marcada por los hechos del 2005, pero el relativo dinamismo de la IED en el Continente va a estar referenciado por el agotamiento del proceso de privatización, y las inversiones que se siguen presentando están enfocadas a copar mercados específicos, a la ampliación de mercados de las ETN.

Gráfico 1. América Latina y el Caribe. IED según sector de destino, 1996-2005. (En porcentajes)



Fuente: CEPAL (2006).

3.2 La dinámica colombiana y los flujos de IED

Como se ha visto a partir de las cifras de la CEPAL, la economía colombiana es la más relevante en el contexto de la CAN y ha ocupado sólo un 7.1% promedio en los flujos de la Región.

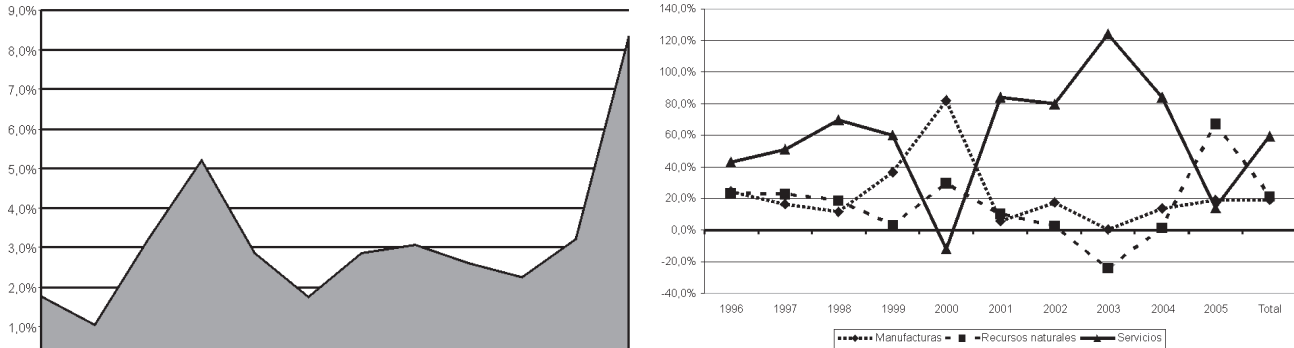
Los últimos años han sido importantes para Colombia ya que ha logrado estabilizar sus variables macroeconómicas desde la recesión vivida a

finales del decenio pasado. Sumado a esto, las negociaciones con los grupos armados de derecha e izquierda, el repliegue militar de las FARC, las reformas llevadas a cabo por el presidente Uribe y la negociación del TLC con EEUU, han hecho que los inversionistas internacionales vuelquen sus expectativas sobre la economía colombiana que aún les presenta algunas empresas tanto públicas como privadas susceptibles de adquisición.

Sin embargo, la IED ha tenido escasa participación respecto al PIB y ha sido el sector de los servicios el que más ha promovido los flujos de inversión en los últimos años. Es de aclarar

que el pico, en el gráfico 2 a, hacia finales de la década se constituye en puntos cruciales de entrada de IED en los sectores financiero y electricidad, gas y agua.

Gráfico 2. Colombia. IED (porcentaje) respecto al PIB y distribución porcentual.



Fuente: Elaboración y cálculos propios con base en datos del Banco de la República y del DNP

El año 2005, como se dijo, fue atípico en la historia del país: se llegó a un volumen histórico de IED registrado en \$10.192 millones de dólares. Esta cifra, que triplica la realizada en el año 2004 y duplica la de 1997, se concentró en el sector manufacturero (US \$5.433 millones) mientras el sector de minería, carbón y petróleo, obtuvo una IED de US \$3.219 millones, como se muestra en el cuadro 5.

Fuera de la minería y el petróleo, los sectores de mayor dinamismo en la recepción de IED han sido el de establecimientos financieros, las manufacturas, electricidad, gas y agua y el sector de comercio, restaurantes y hoteles.

Se tiene entonces que en el período comprendido entre 1994 y 2005, la IED acumulada asciende a US \$30.720 millones, donde el sector manu-

facturero adquiere la dimensión que se observa en el gráfico 3, ya que el 50% de ella se realiza en un sólo año (2005). Estructuralmente, como se advirtió, el sector de los servicios, incluyendo allí la banca, comercio, transporte, es el que acumula una mayor IED. Particularmente, es el sector de la minería, especialmente carbón y níquel, el que más IED recibe; en la banca también ha sido significativa la presencia de capital extranjero⁸.

En cuanto a la procedencia de la IED, naturalmente son los EEUU los que históricamente han tenido una mayor presencia en el país, al igual que en la zona andina. Presencia que se va disminuyendo hacia los países del MERCOSUR donde la UE se convierte en el principal agente de IED. En el cuadro 6 se presenta la evolución de la IED en Colombia, por países de procedencia.

⁸ Materializada por el BBVA, el Citibank y el Banco Santander, fundamentalmente, quienes poseen en conjunto cerca del 17% de los activos bancarios del país. Nótese como la banca en manos de conglomerados colombianos es muy importante (70%), ya que la banca pública asciende al 13% de los activos. Cálculos propios con base en los informes de la Superintendencia Bancaria de Colombia.

Cuadro 5. Colombia. Flujos de IED. Total y por sectores.
(Millones de dólares)

Sectores	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Var % 04/05	Var.Vr Abs
Manufacturero	536	521	731	514	785	505	514	244	314	326	256	5.433	2019	5.176
Minas y canteras (incluye carbón)	47	-65	51	302	-6	464	507	524	466	627	1.246	1.981	59	735
Transportes, Almacen. y Comunic.	249	42	125	43	263	189	876	416	345	-47	481	1.106	130	625
Establecimientos Financieros	300	242	755	1.072	665	674	792	560	293	243	244	243	0	-1
Comercio, Restaurantes y Hoteles	113	7	79	116	191	334	10	205	116	222	202	216	7	14
Construcción	25	43	20	124	-52	-1	-21	84	-4	-8	74	143	95	70
Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	21	-2	37	12	24	30	0	12	-5	8	3	27	707	23
Servicios Comunales	15	16	19	37	195	129	88	30	31	40	-6	14	-325	20
Electricidad, Gas y Agua	5	12	517	2.962	672	-306	13	-71	135	68	88	-208	-335	-296
Subtotal sin petróleo	1.312	817	2.333	5.180	2.737	2.019	2.779	2.004	1.690	1.480	2.589	8.955	246	6.366
Sector petrolero	135	151	778	382	92	-511	-384	521	424	321	528	1.237	134	709
Total	1.446	968	3.112	5.562	2.829	1.508	2.395	2.525	2.115	1.801	3.117	10.192	227	7.075

Fuente: Proexport. Con base en balanza de pagos del Banco de la República.

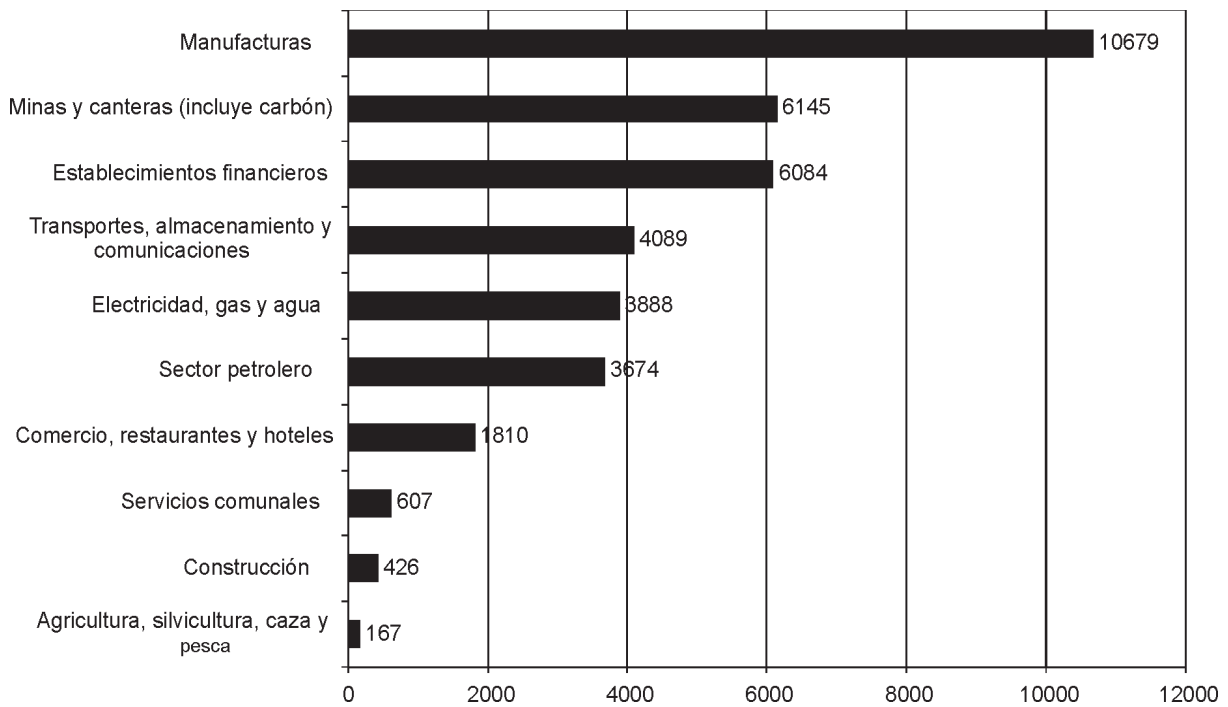
Si se eliminara el efecto de la compra de SABMiller, que territorialmente se le asigna a Inglaterra (UE), se tendría que la presencia extranjera en Colombia de empresas diferentes a capital de EEUU es dispersa. Paradójicamente en la procedencia de inversiones, las Antillas ocupan un lugar preponderante, tan importante incluso como los EEUU, lo que significa una gran afluencia de recursos desde centros financieros.

Otros países con un aporte significativo a la IED en el país son España (UE) y México, con inversiones en los sectores de telecomunicaciones, banca, transporte editoriales y cementos.

Es de anotar la participación creciente de IED procedente de la CAN y del MERCOSUR, aunque aún sea poco su monto, es interesante el papel que empiezan a cumplir las grandes empresas del Continente regionalizándose, una forma de fortalecer lazos hacia los procesos de una posible integración CAN – MERCOSUR.

De otro lado, la información del cuadro muestra el monto de las reinversiones históricas de IED, donde el promedio anual para el período de análisis es nulo, del 0%, con un período crítico 1998-2000, años de recesión y de pérdida de confianza sobre la economía colombiana.

Gráfico 3 Colombia. IED acumulada por sectores 1994 – 2005
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia, con base en datos del cuadro 3

3.3 La IED y el sector de bebidas

De estos análisis sobre la IED en Colombia, resulta perfectamente claro y explícito el efecto que ha tenido sobre la economía colombiana la decisión de SABMiller de invertir y tomar posesión de Bavaria, una empresa que controla el mercado de la cerveza en Colombia y es un gran competidor en otros productos como refrescos, aguas o jugos, este último recientemente vendido a Postobón.

La información disponible, con registros del Banco de la República y del Departamento Nacional de Planeación (DNP), que se puede observar en el cuadro 7, muestra las tendencias de la IED en la industria manufacturera, de acuerdo con la clasificación CIIU.

En los dos últimos años, la IED significativa se ha dirigido hacia los sectores de bebidas y tabacos. Los demás sectores presentan inversiones reducidas que responden a las características de planta del mercado manufacturero colombiano. Es decir, la IED en Colombia ha estado tomando posesión sobre empresas ya existentes, realizando fusiones en el ámbito territorial (entre regiones del mismo país) a fin de eliminar costos y lograr mejores estándares de eficiencia y productividad.

El caso de Bavaria se convierte en emblemático. El Grupo Empresarial Bavaria (GEB) está compuesto por las siguientes empresas del sector:

Cuadro 6. Colombia. IED por país de origen. 1994 -200
(Millones de dólares)

PAÍS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 pr/	2003 pr/	2004 pr/	2005 pr/
AMÉRICA DEL NORTE	261,7	200,3	118,2	244,0	508,8	553,1	910,3	245,1	985,6	307,5	897,8	2.464,1
Canadá	58,8	31,2	43,3	-23,2	61,8	1,4	801,9	10,2	181,1	14,7	7,3	2,5
Estados Unidos	196,3	161,5	61,8	220,7	413,3	545,4	85,3	223,0	783,9	273,8	874,2	1.398,8
México	6,7	7,6	13,1	46,5	33,7	6,3	23,1	11,9	20,5	19,0	16,4	1.062,8
AMÉRICA DEL SUR	156,8	135,7	152,0	17,7	95,6	217,6	-4,3	69,1	51,5	30,0	88,2	85,3
Grupo Andino	103,9	85,0	66,0	-15,2	73,2	46,4	-19,0	20,5	33,1	17,6	74,0	31,5
Mercosur	24,8	18,2	54,3	7,2	16,8	8,5	5,1	6,9	16,3	11,7	13,5	47,4
Resto de Países	28,1	32,5	31,8	25,7	5,5	162,8	9,7	41,7	2,1	0,7	0,7	6,3
AMÉRICA CENTRAL	214,3	236,7	148,8	1.624,3	146,1	180,5	221,3	115,7	46,7	175,0	80,2	226,1
Mercado Común												
Centroamericano	0,2	1,4	6,3	4,8	21,1	0,1	3,6	4,2	0,5	3,0	1,5	3,0
Resto América Central (Panamá y Cuba)	214,1	235,4	142,6	1.619,5	125,0	180,4	217,7	111,5	46,2	172,0	78,7	223,1
ANTILLAS	143,1	155,8	932,7	1.391,4	1.324,4	610,4	778,7	521,2	438,6	170,1	740,7	591,2
EUROPA	154,8	239,9	640,2	1.623,3	1.105,3	741,7	1.326,5	687,3	160,3	483,8	208,2	4.776,0
Asociación Europea de Libre Comercio	18,9	51,3	46,7	84,0	141,8	24,0	68,1	39,3	5,5	71,0	31,8	41,3
Mercado Común Europeo	134,9	185,3	591,2	1.532,9	961,8	714,5	1.257,6	646,8	140,3	412,6	175,7	4.734,6
Resto de Europa	1,0	3,3	2,4	6,4	1,6	3,2	0,8	1,2	14,5	0,3	0,6	0,0
ASIA	27,5	4,8	9,2	35,4	19,5	20,3	9,7	18,0	2,7	46,3	10,7	3,5
OTROS PAÍSES	15,6	4,2	6,8	20,0	6,5	7,8	-17,7	-0,9	1,3	22,6	8,9	8,1
TOTAL SIN PETRÓLEO Y REINVERSIÓN DE UTILIDADES	973,8	977,5	2.008,0	4.956,1	3.206,2	2.331,4	3.224,5	1.655,6	1.686,6	1.235,4	2.034,8	8.154,3
REINVERSIÓN DE UTILIDADES	338,0	-160,5	325,3	224,0	-468,9	-312,5	-445,8	348,5	3,7	244,4	554,2	800,6
SECTOR PETROLERO	134,7	151,3	778,3	382,2	91,5	-511,0	-383,9	520,8	449,1	277,9	528,1	1.237,3
TOTAL	1.446,5	968,4	3.111,7	5.562,2	2.828,8	1.507,9	2.394,8	2.524,9	2.139,4	1.757,7	3.117,1	10.192,1

Fuente: DNP- Colombia, con base en datos de Banco de la República

Pr: datos preliminares

Cuadro 7. Colombia. IED en la industria manufacturera 2000 – 2005. (Millones de dólares)

CIU	SECTOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005
313	INDUSTRIAS DE BEBIDAS	90.215.539	7.685.107	6.417.284	7.549.547	100.270.442	961.561.320
314	INDUSTRIA DEL TABACO	977.884	1.000.000	0	10.388.196	24.783.835	313.795.735
321	FABRICACIÓN DE TEXTILES	4.324.262	2.994.097	-9.572.560	20.528.561	1.484.002	1.064.405
322	FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO	-7.287.118	11.593.514	-8.192.475	5.044.823	9.137.247	2.390.220
323	INDUSTRIAS DEL CUERO Y PRODUCTOS DEL CUERO Y SUCEDÁNEOS DEL CUERO Y PIELS	3.136.086	-93.000	708.529	95.000	0	1.141.494
324	FABRICACIÓN DE CALZADO Y SUS PARTES, EXCEPTO EL DE CAUCHO O DE PLÁSTICO	-513.686	-174.204	886	5.666	841.344	94.351
331	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE LA MADERA Y EL CORCHO, EXCEPTO MUEBLES	575.119	9.933	1.561.901	619.723	197.195	1.501.194
332	FABRICACIÓN DE MUEBLES Y ACCESORIOS, EXCEPTO LOS QUE SON PRINCIPALMENTE METALES	945.482	162.060	313.442	1.292.574	487.935	2.192.140
341	FABRICACIÓN DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	-131.471.076	11.202.577	2.614.029	1.378.222	5.416.510	5.959.324
342	IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	18.621.997	5.147.633	7.692.419	9.801.155	1.710.915	3.138.985
351	FABRICACIÓN DE SUSTANCIAS QUÍMICAS INDUSTRIALES	24.946.763	-94.247	5.742.410	5.769.794	-16.807.421	21.896.951
352	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	175.667.043	54.208.389	-2.554.501	-8.435.393	41.906.455	4.275.332
353	REFINERÍAS DE PETRÓLEO	-37.950.422	180.570	899.800	899.800	-5.962	237.975
354	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DIVERSOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y DEL CARBÓN	1.000.000	1.000.000	3.256.542			
355	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO.	1.481.253	34.000	725.092	-17.253	10.790.508	16.587.004
356	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS PLÁSTICOS.	1.161.601	-6.223.051	-1.643.158	-3.339.637	5.319.940	37.955.775
361	FABRICACIÓN DE OBJETOS DE BARRO, LOZA Y PORCELANA.		14.982	3.188	28.597		20.000
362	FABRICACIÓN DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO.	1.711.499	5.459.335	-1.519.727	287.000	311.472	1.512.365
369	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS.	-58.829.793	-2.234.078	29.064.638	-100.279.055	3.842.222	6.003.530
371	INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO	9.045.275	1.382.753	1.703.841	-95.020	49.576.415	15.674.115
372	INDUSTRIAS BÁSICAS DE METALES NO FERROSOS	8.460.578	5.374.255	185.291	-182.839	45.500	
381	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS EXCEPTUANDO MAQUINARIA Y EQUIPO	10.917.796	4.560.174	-6.005.904	809.103	843.019	50.142.211
382	CONSTRUCCIÓN DE MAQUINARIA, EXCEPTUANDO LA ELÉCTRICA.	900.287	1.670.819	5.509.738	-6.175.309	5.636.645	3.312.930
383	FABRICACIÓN DE MAQUINARIA, APARATOS, ACCESORIOS Y SUMINISTROS ELÉCTRICOS	42.703.126	21.277.701	1.222.797	4.598.383	-1.795.119	-476.299
384	CONSTRUCCIÓN DE EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	19.337.950	8.445.048	6.606.055	-12.671.286	388.562	117.298
385	FABRICACIÓN DE EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTÍFICO.	408.039	51.083	399.985	-427.376	602.543	236.006
390	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	-250.808	12.086.474	23.286.373	968.293	-13.814.588	1.113.435

Fuente: Elaboración propia con base en información suministrada por el DNP- Colombia.

- a. Cervecería Bavaria
- b. Cervecería Leona
- c. Cervecería de Bogotá
- d. Cervecería Águila
- e. Cervecería Unión
- f. Cervecería de Boyacá
- g. Cervecería de Bucaramanga
- h. Cervecería Cali
- i. Productora de jugos (vendida a Postobón)
- j. Maltería de Tibitó
- k. Maltería Tropical

La Cervecería Leona está considerada como la planta cervecera mejor dotada del Grupo Empresarial y está entre las mejores de AL. El Grupo terminó su posesión en el año 2002, cuando a través de cruce de propiedades con el otro grupo fuerte en la industria de las bebidas (Ardilla Lülle) terminaron la competencia por el mercado de la cerveza y lo constituyeron en un monopolio, donde compiten sólo con algunas empresas poco representativas de índole local. El Grupo controla el 99% del mercado cervecero. El GEB también posee la Cervecería Nacional de Panamá, la Compañía de Cervezas Nacionales de Ecuador y Backus & Johnston, la primera empresa cervecera del Perú.

La compra se convierte entonces en una estrategia de SABMiller, que lo lleva así a ser el segundo grupo cervecero de la Región (y del mundo) superado por la multinacional belga Interbrew que creó InBev en Suramérica, comprando la brasilera AmBev en US\$ 9.700 millones, dando así forma al mayor productor cervecero del mundo. En términos de beneficios, la estadounidense Anheuser-Busch mantiene el primer lugar (y el tercero en términos de volumen)⁹. La estrategia ha seguido ha-

cia Centro América donde Bavaria ya tiene la cervecera de Panamá y ya ha adquirido la embotelladora centroamericana en Costa Rica.

Así, la fusión trasciende los cánones del mercado nacional para convertirse en sólo una parte del juego por el oligopolio del mercado de las cervezas en el Continente (siguiendo la tendencia mundial), donde se aprovecha la existencia de una empresa que tiene preponderancia en el mercado, alta eficiencia tecnológica, experiencia y adecuado esquema de distribución, para reducir los costos de llegada, ante la opción de generar de nuevas empresas, con los altos costos de entrada y logísticos que ello implica.

4. DETERMINACIÓN Y VALORACIÓN DE LOS IMPACTOS

4.1 La compra: una obra de la ingeniería financiera

La teoría económica plantea como un efecto positivo de la IED la inyección al país de recursos nuevos que dinamicen los mercados financieros y, por ende, la inversión y el ahorro. Pues bien, ante la magnitud de la operación de Bavaria-SABMiller¹⁰, el efecto esperado es una entrada significativa de divisas al país, aspecto que no se produjo debido a las siguientes razones:

- a. El negocio implica la suma de US\$7.800 millones, de los cuales US\$3.500 millones serán para el Grupo Santo Domingo, US\$1.300 millones para los accionistas minoritarios, US\$1.000 millones para adquirir las distintas participaciones en Perú y Ecuador y US\$2.000 millones en deuda de Bavaria que asumirá SABMiller

⁹ La entrada de SABMiller lleva a otro nivel la guerra cervecera en la región. Revista Dinero. Fecha: 07/08/2005 - Edición: 233.

¹⁰ SABMiller es la segunda cervecera en el mundo, después de InBev y por encima de Anheuser Busch. Además, figura entre las 30 primeras empresas del Reino Unido y es uno de los cinco mayores embotelladores mundiales de Coca-Cola.

- b. Fue una operación de fusión por absorción. Bavaria, que pertenecía a la Familia Santo Domingo a través de BevCo Sub LLC, con el 71.77% de las acciones, "fue absorbida por Racetrack LLC, quien a su vez es controlada por SABMiller. Como consecuencia de la fusión, BevCo recibió acciones de SABMiller, que representan el 15,1% de su capital, convirtiéndose en el segundo accionista de SABMiller, después de Altria"¹¹ Así, de entrada, se trata de un intercambio de propiedad de acciones, donde los socios mayoritarios de Bavaria se hacen con el 15.1% de la segunda empresa cervecera del mundo, con participación en 62 países.
- c. La operación se realizó en el Estado de Delaware (EEUU), donde se dispone de la normativa suficiente y aceptada internacionalmente para este tipo de negocios. Las fusiones de por sí no generan tributos, ni en la normativa colombiana ni en ningún otro país. Este hecho se puede interpretar de dos maneras: la primera, como una jugada nefasta, según la cual, Colombia no recibe cerca de 1 millón de dólares en impuestos, y la segunda, como un llamado de atención para el país y sus legisladores, en aras de buscar la consolidación de instituciones con características de economía abierta, pensar en un contexto internacional. La magnitud de estos negocios y los que se puedan consolidar a futuro en otras materias como recursos ambientales, propiedad intelectual y demás requieren un know-how económico y jurídico de contexto internacional.
- d. SABMiller realizó una Oferta Pública de Adquisición de Acciones (OPA) sobre la propiedad de los accionistas minoritarios (28.23%), operación que se realizó en la Bolsa de Valores de Colombia. Una parte considerable estaba en manos del Grupo Empresarial Ardilla Lülle.
- e. El Banco de la República autorizó la creación de unos fondos especiales en el exterior para no alterar el mercado cambiario del país.
- Visto de esta manera se tiene que:
- a. El impacto sobre el mercado financiero fue mínimo, incluso cuando se cerró la negociación el mercado cambiario días antes ya había endogenizado los efectos de la operación, por lo que no se produjo revaluación.
- b. Ante los rumores de la compra el precio de la acción había presentado oscilaciones importantes, ya en el cierre de la transacción se definió la OPA con un precio por acción US\$19,48, cifra inferior a los altos precios alcanzados por la acción en los dos meses antes de la negociación, pero en todo caso igual a lo pagado por acción en la negociación. La OPA a los accionistas minoritarios ascendió al 25.02%, que representó US \$1.215 millones.
- c. La Empresa recompone sus pasivos internacionales, ganando en tasa de interés, pero esto no tiene ningún efecto sobre el mercado local, ya que no implica salida de recursos ni pagos, sólo negociaciones de tasa y movimientos de dinero realizados en mercados externos como sucede en una economía que se arriesga en los mercados internacionales. SABMiller asume pasivos de Bavaria sin presionar el mercado interno.
- Una parte del financiamiento de la compañía se había realizado con bonos en pesos y dólares, con manejo de riesgo a través de swaps y TES, lo que difícilmente afecta la rentabilidad porque el emisor no cambia de calificación.
- d. Al realizarse la operación en EEUU los costos de transacción a los que hubiere lugar en este tipo de negocios no corresponden al gobierno colombiano. Es decir, el impacto fiscal de la transacción es ninguno para el país.

¹¹ Alejandro Linares Cantillo. Para evitar la desinformación. La fusión que siguió siendo fusión. El Tiempo, noviembre 08 de 2005.

En definitiva, una transacción histórica en términos de los montos a los cuales se valoraron las transacciones, no significó mayores impactos a los mercados financieros locales y mucho menos representó ingresos fiscales para el país. El monto transado en Bolsa equivale al 9% de la oferta monetaria ampliada y al 4% de los recursos internos de crédito. Igualmente, la capacidad financiera del país en cuanto a reservas internacionales, hace que el monto transado sea del 12.3%, efecto que mitiga el Banco con la creación de fondos en el exterior.

La Empresa Bavaria, hoy fusionada con SABMiller, desde donde se dirigen las operaciones de la ETN para América Latina, seguirá pagando sus impuestos normales y vigentes en la normativa tributaria de Colombia, independiente de quién sea su propietario, equivalentes al 51% de sus ventas por impuesto al consumo (\$1.3 billones en el 2005), sin contar los demás impuestos de la industria: impuesto de renta, timbre, impuesto al patrimonio, gravamen a los movimientos financieros, im-

puesto a las remesas (7%), entre otros, con los cuales, los pagos ascienden a \$1.5 billones. Los impuestos de Bavaria representaron el 4.3% del PIB en el 2005, a pesar de que su valor agregado es del 0.7% del PIB, lo que implica una alta tasa de tributación. Los pagos de impuesto a la cerveza representaron en 2005 el 10.2% del total del impuesto al valor agregado (IVA) pagados en Colombia en el 2005, y el 35% de los ingresos tributarios de los departamentos.

Adicionalmente, SABMiller decidió retirar la acción de la Bolsa de Valores, lo que sí representa un impacto desfavorable al mercado de capitales ya que ella poseía la mayor bursatilidad de los títulos que se cotizan en el país y equivalía al 11% del mercado accionario. Esto tendría solo efectos benéficos si los vendedores deciden colocar su dinero en el mercado local, ya que incrementa el precio de los demás títulos, hecho que evidentemente no ocurrió y las acciones en bolsa mantuvieron sus tendencias.

Síntesis 1. Impactos monetarios y fiscales

Variable	Característica	Valoración
Ahorro	Al país sólo ingresó una cuarta parte de la negociación. El efecto macroeconómico del monto ingresado equivale a: 1% del PIB y 9% de la oferta monetaria ampliada.	Moderado
Tipo de cambio	A país ingresaron US \$1.215 millones para el pago a los accionistas minoritarios. El Banco Central creó fondos de estabilización. Antes de la negociación se generó inestabilidad.	Poco
Mercado de capitales	El 25.02% de la transacción se realizó en la bolsa local. Posteriormente se retira la acción de la Bolsa.	Alto
Fiscal	La legalización de la fusión no genera tributos y otros gastos de la transacción se realizan en el exterior	Nulo

Escala: Significativo (5). Alto (4). Moderado (3). Poco (2). Escaso (1). Nulo (0)

4.2 Alteración en la dinámica de la competencia

Con la negociación, la estrategia de SABMiller de tomar posesión del mercado interno se consolida, convirtiéndose en oligopolio, e incluso en duopolio para el caso de Sur América, el mercado

de la cerveza. Por esto la adquisición de Bavaria le permitirá a SABMiller tener en el mundo una producción anual de cerveza de 175 millones de hectolitros, contra 202 millones de InBev y 136 millones del estadounidense Anheuser-Busch, se-

gún cifras de 2004¹². En el mercado Latinoamericano son pocas las cerveceras grandes que quedan en manos independientes, tal vez la más representativa es la venezolana Polar. La fusión en dos cerveceras por hemisferio es una tendencia mundial, y Bavaria decidió estar en una de ellas.

Como se dijo, la única competencia relativamente fuerte que ha tenido Bavaria se ha dado a través de Leona, compañía que fue absorbida por la organización empresarial en el año 2002. Bavaria concentra entonces el 99% del mercado cervecero de Colombia y de Perú, el 93% de Ecuador y el 79% de Panamá.

Por esto no es de esperarse ningún cambio en la ya alta concentración empresarial. Las plantas locales que producen cerveza, con una limitada red de distribución no representan ningún riesgo para la Compañía. Sólo sería, lo que tiene una probabilidad moderada, que los otros dos grupos poderosos del Continente quisieran hacer posesión sobre SABMiller con el objetivo de lograr el monopolio, aspecto que para nada alteraría la ya altamente concentrada estructura del sector.

En Colombia se cuenta con 432.000 puntos de venta y la red de distribución se hace, fundamentalmente, a través de cooperativas de trabajadores, formadas a partir de la reingeniería aplicada que llevó a "sacar" de la compañía todos los procesos diferentes a la producción y envase del producto. De todas formas, se realiza una agresiva estrategia de mercadeo con una inversión de US\$100 millones en el año 2005 para mantener el posicionamiento de las marcas en el mercado.

En cuanto a los demás productos del sector de las bebidas, el escenario ya nos es tan absoluto;

al considerársele frente a licores, la concentración del mercado baja al 62% y frente a todo el sector ya se tienen participaciones, en aguas y jugos, que bajan del 50%. Sin embargo, al analizar los estados financieros del sector para el año 2005, véase cuadro 8, se tiene que las empresas del GEB controlan el 76.5% de los activos, el 70.9% del patrimonio, el 55.7% de los ingresos operacionales pero el 82.9% de la utilidad operacional, cifras que muestran no sólo el control sobre el sector, sino, y es lo más interesante para las estrategias de futuro, tiene aun capacidad de ampliar su control en áreas como vinos, gaseosas, jugos y agua. Con estos datos sería ilógico pensar en una guerra de precios en el mercado interno, el control monopólico (cerveza) y duopólico (agua y jugos) siempre convierte a Bavaria en un agente colocador de precios.

Si se considera que parte de los negocios del Grupo en otros países también tienen que ver con la industria de bebidas gaseosas y con el envase de Coca Cola, sería de esperarse que las estrategias del grupo estuviesen destinadas a controlar este subsector, máxime cuando en Colombia está liderado por la Organización Ardilla Lülle, quien es propietaria de las más importantes empresas regionales (26 plantas en el país) dedicadas a gaseosas, jugos y agua; tal vez con la única excepción de Román, las demás son empresas locales de muy reducida capacidad financiera y de comercialización.¹³

Ya en el sector de vinos, y licores, el grupo no tiene presencia. Este subsector se caracteriza por la dispersión de empresas de carácter privado, donde sobresalen Domecq, Grajales, de la Corte y del Rhin, quienes deben competir con una amplia oferta

¹² Dinero. El impacto de la fusión. Que se puede consultar online en http://www.dinero.com/wf_InfoArticuloComprado.aspx?IdArt=20993&CodigoUnico=5481z8ISMh040814112.

¹³ Paradójicamente, las negociaciones entre los grupos han conducido, en el mes de junio de 2006, a que Bavaria ceda el negocio de los jugos a la competencia. En enero de 2007 la producción de Tutti Fruti pasará a manos de Ardilla Lülle. Esta jugada del mercado sólo genera incertidumbre sobre las apuestas de SABMiller en el mercado de las bebidas en Colombia.

de importados provenientes de Chile y España, en un mercado de muy poca tradición en vinos como sí en aguardiente y en ron, cuya producción está en empresas de carácter departamental, fundamentalmente (monopolios estatales). Propiamente en este sector no habría de esperarse un cambio de condiciones a las imperantes, ya que, al menos por ahora, no sólo es una parte pequeña del mercado sino que no ha sido del interés del Grupo.

No obstante, se debe señalar el peligro para estas empresas poco innovadoras, ante la entrada de grandes jugadores con la firma de tra-

tados comerciales, entre ellos con Estados Unidos, Chile y Centroamérica. Entre otras, porque las empresas licoreras hicieron un mal negocio al pasarse al pago de impuestos con grados alcoholimétricos, lo que favoreció a los productos lujosos como el whisky, vino y champaña, que terminaron reduciendo el pago de impuestos, sus precios y la preferencia de los consumidores de mayor capacidad de compra, en contra de productos populares como aguardiente y ron que han bajado sustancialmente sus ventas y sus contribuciones a las regiones.

Cuadro 8. Colombia, sector de bebidas.

Principales partidas financieras a diciembre de 2005

RAZÓN SOCIAL	ACTIVO NO CORRIENTE	TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO	TOTAL PATRIMONIO	INGRESOS OPERAC.	UTIL OPERAC.	GANANCIAS Y PERDIDAS
BAVARIA S.A.	9.307.499	10.602.550	6.050.930	4.551.620	2.646.134	557.057	-110.578
CERVECERIA LEONA S.A.	786.155	1.252.379	223.562	1.028.817	677.190	194.386	151.817
GASEOSAS POSADA TOBON S.A.	812.299	1.058.604	368.285	690.318	556.766	105.751	38.816
INDUS. NACIONAL DE GASEOSAS S.A.	790.788	965.537	303.140	662.396	795.513	21.870	77.945
CERVECERIA UNION S.A.	771.135	924.310	111.493	812.817	487.807	152.151	105.424
GASEOSAS LUX S.A.	318.400	363.187	102.162	261.026	246.785	5.597	5.030
MALTERIA TROPICAL S.A.	276.412	278.128	81.063	197.065	31.579	5.957	18.260
ABONOS COLOMBIANOS S.A.	160.250	267.278	123.306	143.972	317.063	20.753	11.780
GASEOSAS COLOMBIANAS S.A.	221.942	247.263	62.037	185.227	213.622	-16.537	2.873
EMBOTELLADORA ROMAN S.A.	83.334	118.604	84.301	34.303	176.671	-2.614	7.190
GASEOSAS HIPINTO S.A.	113.675	118.232	17.800	100.432	44.317	1.011	8.612
EMBOTELLADORA DE SANTANDER S.A.	44.262	68.783	22.563	46.219	91.045	-1.717	5.782
PRODUCTOS QUAKER LTDA.	4.456	65.254	16.512	48.742	48.207	7.224	4.168
GASEOSAS DE CORDOBA S.A.	60.060	63.534	7.944	55.590	36.283	843	5.159
GASEOSAS DEL LLANO S.A.	53.042	56.388	6.141	50.248	37.219	2.581	5.912
GASEOSAS DE HUILA S.A.	46.795	52.406	17.483	34.923	54.239	2.452	6.229
PEDRO DOMEQ COLOMBIA S.A.	11.243	50.832	31.234	19.598	42.064	6.646	559
GASEOSAS DE DUITAMA S.A.	39.637	47.284	11.233	36.052	48.928	4.352	10.857
COPACKING COLOMBIANA S.A.	34.176	38.587	3.567	35.019	8.145	134	861
GASEOSAS MARIQUITA S.A.	35.817	38.291	3.035	35.256	24.711	1.083	5.368
GASEOSAS LA FRONTERA S.A.	30.540	35.623	7.967	27.656	40.143	1.246	5.740
ALPICAL S.A.	18.444	34.638	9.188	25.449	30.657	7.196	7.663
GASEOSAS DEL VALLE DEL CAUCA S.A.	29.273	31.081	1.661	29.420	17.403	1.630	3.150
VINOS DE LA CORTE S.A.	6.795	28.893	11.086	17.808	16.157	2.521	497

Continúa

Continuación Cuadro 8

RAZÓN SOCIAL	ACTIVO NO CORRIENTE	TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO	TOTAL PATRIMONIO	INGRESOS OPERAC.	UTIL OPERAC.	GANANCIAS Y PÉRDIDAS
GASEOSAS NARIDO S.A.	22.681	24.978	3.773	21.205	18.356	614	2.845
GASEOSAS DE BARRANCABERMEJA S.A.	20.815	23.059	2.674	20.385	22.864	1.083	2.966
GASEOSAS DEL CESAR S. A.	19.601	21.861	4.925	16.936	18.546	911	2.760
GASEOSAS DE URABA S. A.	18.370	19.545	4.348	15.197	11.908	771	3.094
BODEGAS DEL RHIN LTDA.	6.862	18.585	10.629	7.956	13.407	1.231	309
COLOMBIANA DE BEBIDAS Y ENVASADOS S.A.	15.300	18.242	3.121	15.121	10.956	2.097	2.075
DE SARGO S. A.	8.580	17.652	8.469	9.183	6.524	740	525
INDUSTRIA DE LICORES GLOBAL SOCIEDAD ANONIMA S.A.	266	14.418	6.404	8.014	10.478	2.635	1.389
EMBOTELLADORA DEL HUILA S. A.	8.513	13.280	2.240	11.040	16.787	1.301	1.730
SANTANA LIQUOR ZONA FRANCA S. A.	6.603	12.861	8.954	3.906	7.104	313	334
CASA GRAJALES S.A.	2.352	11.769	3.874	7.894	6.837	-853	-986
ENALIA LIMITADA	2.103	6.904	921	5.982	7.791	1.122	404
BODEGAS DE MOSELA LTDA.	1.331	6.728	5.379	1.349	3.988	291	138
INDUSTRIA DE LICORES DE BOYACA S.A.-C.I.	318	6.714	5.958	757	5.466	607	74
IMPORTADORA Y PRODUCTORA DE LICORES S.A.	3.547	6.330	2.825	3.505	632	-202	50
BODEGAS VIEJAS CEPAS S.A.	2.672	5.703	8.516	-2.813	7.236	-1.057	-1.244
JAVE LICORES S.A.	558	4.980	975	4.005	2.777	364	66
COMPAÑIA VINICOLA NACIONAL LIMITADA COVINAL LTDA.	295	3.776	885	2.891	5.657	2.070	1.057
BODEGAS ANEJAS LTDA.	1.877	3.674	681	2.993	2.115	306	21
SABAJON APOLO S.A.	928	3.646	1.170	2.476	3.309	543	240
PROCESADORA DE VINOS RIVERA PRORIVINOS LTDA.	1.541	3.630	1.329	2.301	4.753	493	252
LOS FRAYLES S.A.	306	2.788	481	2.308	927	131	20
FÁBRICA DE HIELO BARRANQUILLITA LTDA.	2.047	2.672	785	1.887	2.532	122	41
EMBOTELLADORA DE BEBIDAS DEL TOLIMA S.A.	1.663	2.576	2.273	303	3.786	-380	-169
GASEOSAS EL SOL S.A.	385	1.829	1.868	-40	5.274	0	-367
EMBOTELLADORA CAPRI LTDA.	384	1.788	790	997	2.284	-260	198
POMELOS S.A.	521	1.431	192	1.239	1.824	255	151
COCA COLA INTERAMERICAN CORP PROCESADORA COLOMBIANA DE VINOS LTDA.	15	1.098	22	1.076	0	-25	140
BODEGAS SEVILLANAS LTDA.	331	804	455	349	981	74	73
ROMAY LTDA.	162	749	406	343	412	-176	11
PRODUCTOS EL BOSQUE SOCIEDAD LTDA.	112	725	384	341	947	92	74
LICORERA COLOMBIANA LIMITADA	460	642	417	225	636	78	41
GASEOSAS RIO LIMITADA	178	633	305	328	590	-26	-14
CÁRDENAS & PARRA ASOCIADOS	297	561	251	310	949	-3	-28
ALTAMIRA DE COMERCIO LIMITADA	306	480	588	-108	164	-69	-48
BODEGAS ROCAS VIEJAS LTDA.	335	455	68	387	0	-59	3
INVERSIONES SANTA ANA INVERSANT LTDA.	24	217	113	104	377	45	7
AGUA PEÑALISA LTDA.	33	136	65	71	137	-10	1
TOTAL	39	101	97	4	172	0	-14
TOTAL	14.209.139	17.075.679	7.775.303	9.300.376	6.898.129	1.096.742	397.336
PARTICIPACIÓN BAVARIA Y EMPRESAS DEL GRUPO	78,4%	76,5%	83,2%	70,9%	55,7%	82,9%	41,5%

Fuente. Elaboración propia. Datos en Superintendencia de Sociedades. Información en red
www.supersociedades.gov.co. Cifras en millones de pesos

Lo que sí se va a convertir en una apuesta seria es el aumento del consumo interno de la cerveza. Por un lado, nuevos productos con mayor composición de alcohol entran a competirle a cervezas

importadas y a otros licores, quitándoles mercado. Adicionalmente, el consumo de cerveza de los colombianos es bajo frente a los promedios del área y mucho más frente a los mercados mundiales.

Síntesis 2. Impactos en la dinámica de la competencia

Variable	Característica	Valoración
Entrada de nuevos competidores	La ETN toma posesión de la empresa monopolística en el sector de las cervezas y con alta concentración en otras bebidas (agua y jugos). Blinda el mercado de su competencia en el Continente	Nulo
Precio	El mercado de las cervezas está controlado como monopolio, y la concentración en agua y jugos es alta (duopolio)	Nulo
Nuevos productos	Dada el blindaje al mercado a productos importados de mayor contenido de alcohol se innova con nuevos productos, lo que también afecta a la industria de licores	Alto
Red de distribución	Bavaria ya contaba con una amplia red de distribución que opera bajo outsourcing	Nulo
Absorción de otros competidores	El mercado de gaseosas está altamente concentrado, tomar posesión de él significa concentrar el mercado de cerveza, gaseosa, jugos y agua, copando el sector.	Moderado

Escala: Significativo (5). Alto (4). Moderado (3). Poco (2). Escaso (1). Nulo (0)

4.3 Eslabonamientos productivos

Con la entrada de SABMiller al mercado colombiano, tomando posesión de una empresa monopólica, no deberían esperarse cambios sustanciales en los eslabonamientos hacia atrás (producción, proveedores) y hacia delante (consumidores).

En otra sesión ya se había mencionado el proceso de ajuste o de reingeniería por el cual se llevó al GEB a alcanzar estándares mundiales de producción y calidad. Así, en la última década el Grupo ha venido realizando cambios trascendentes en su estructura y funcionamiento:

1. Realizó la escisión de las empresas con características de portafolio, creando Valores Bavaria, con el fin de sanear los balances de la compa-

ña, "limpiándolos" de los resultados de inversiones en otros sectores, e incluso saneó las cuentas entre Valores Bavaria y Bavaria¹⁴.

Asimismo se focalizó en bebidas, especialmente cerveza.

2. El control de Leona le permitió integrar una planta moderna, con alta capacidad productiva; mientras el costo promedio de producción de un hectolitro de cerveza en Bavaria es de US\$13, en Leona es de US \$10, con una capacidad productiva de 6.5 millones de hectolitros al año.¹⁵
3. Se han realizado algunas fusiones entre las empresas de bebidas del Grupo, así como el cierre de algunas planteadas cerveceras, con el objetivo de minimizar costos y hacer más eficiente la gestión.

¹⁴ Dinero. El fin de una etapa. Bogotá, 10/26/2001 - Edición: 144. Edición en red.

¹⁵ Dinero. Las movidas de santo Domingo. 12/09/2002 - Edición: 172

4. Se redujo la presión de la convención colectiva de trabajo e incluso la fuerza activa de la organización sindical.
5. Este proceso ha ido también de la mano de una cada vez más agresiva estrategia de publicidad para todos los productos, tanto cerveza, aguas, maltas y jugos.

Así se ha llegado a producir, bajo cánones internacionales, el camino expedito a la fusión o a la adquisición con los grandes competidores mundiales.

Otra característica del proceso productivo de Bavaria es la utilización de cebada importada en su proceso de producción. Este otro proceso que se benefició de las reducciones arancelarias de comienzos de la década de 1990; con la apertura económica, llevó a los campesinos dedicados al cultivo de la cebada (160.000 hectáreas en 1993 contra 5.000 de hoy)¹⁶ a concentrarse en cebada para el consumo animal o simplemente diversificar su producción¹⁷. Ya que la producción interna no reunía las condiciones técnicas requeridas por Bavaria.

Se tiene entonces una producción realizada bajo estándares internacionales de gestión, calidad y costos, que le permitían a Bavaria ser el 10° productor de cerveza en el mundo antes de la fusión. Condiciones que van a mejorar ante la fusión con SABMiller, quien, por las declaraciones de su nuevo presidente, Karl Lippert, se concentrará en generar mejoras en productividad y mercadeo que conduzcan a elevar la rentabilidad¹⁸.

Así las cosas, los impactos sobre la estructura productiva "hacia atrás" en la producción de bebidas no tendrán mayores repercusiones ante la IED por parte de SABMiller, véase síntesis 3, ya que 10 años de reingeniería, de adaptación productiva han generado un proceso productivo suficientemente sólido, donde los cambios sustanciales van a estar cimentados en otros componentes.

Ahora, si se analizan los eslabonamientos "hacia delante" que se generan en este hecho empresarial, se encuentra que en los consumidores hay poderosas razones de aprovechamiento no sólo de la capacidad instalada, sino de conductas, de gustos, de preferencias del consumidor que podrán aprovechar, por parte de la multinacional para efectos de incremento de ventas y, por ende, de la rentabilidad.

Colombia tiene un consumo per cápita anual de cerveza de 42 litros. En Boyacá, la Región del país de mayor consumo es de 80 litros al año. El consumo per cápita en los países desarrollados es de 150 litros al año, un promedio de una cerveza al día¹⁹.

Así, en la profundización del consumo estaría explicada parte de las estrategias de la multinacional para penetrar (expandir) aún más el mercado de bebidas del país; es una apuesta clara a la elevación de la demanda, aunque implique cambios de costumbres, que no son fáciles de obtener en el corto plazo.

El consumo de cerveza se divide entre las marcas de la Compañía, que tienen tradición regional, y una presencia importante en el ámbito nacional.

¹⁶ La pérdida estrategia empresarial en el TLC. por Aurelio Suárez Montoya. Julio. 25, 2005. <http://colombia.indymedia.org/news/2005/07/28680.php>

¹⁷ En esta diversificación, algunos han podido incursionar en frutas tropicales que son adquiridas por Bavaria, como programas de mitigación del impacto de la cebada.

¹⁸ Dinero. Lo que Lippert hará en Bavaria. 02/01/2006 - Edición: 246

¹⁹ Datos suministrados por Bavaria.

Bavaria ya ha introducido al mercado una cerveza con mayor concentración de alcohol y sería de esperar que utilizara toda la estructura de SABMiller para segmentar aún más el mercado. En agua natural tiene el 32% del mercado, ya se ha entrado con productos saborizados, como una estrategia de penetrar aún más en el mercado de este producto. En jugos, se atiende el mercado con la marca Tutti Fruti, donde también se comercializa la fruta en pulpa, incluso para exportación.

De otro lado, ante un escenario de producción concentrado, resultaría poco probable la irrupción de nuevos competidores en el mercado. Los costos de entrada resultarían tan altos que difícilmente se puede intentar. Los que lo han hecho y

han sobrevivido en el mercado han terminado siendo absorbidos por las grandes empresas. Aparte de industrias locales de mercado reducido, el sector de las bebidas ha demostrado ser un escenario para grandes competidores.

Las bebidas colombianas tienen un precio altamente competitivo en el mercado interno, comparado con estándares internacionales, lo que hace poco probable la entrada de competencia vía importaciones, aunque ya se ha intentado en otros momentos, caso Polar de Venezuela, que tiene presencia en el país. La otra posibilidad es la entrada de Brahma de Brasil, espacio que ya protegió Bavaria con la recién lanzada cerveza Brava (marca similar y protegida).

Síntesis 3. Impactos en eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante

Variable	Característica	Valoración
Presión competitiva por bienes intermedios	La cebada como bien intermedio básico es importada. La fruta sí se convierte en un factor de competencia en el mercado nacional	Poco
Exigencias de calidad	Como mínimo se mantienen las exigencias a los proveedores nacionales	Poco
Rendimientos a escala de los proveedores	Se tenderá a exigirles a los proveedores nacionales una mayor productividad y eficiencia. Se les comparará con proveedores internacionales de Sab Miller	Moderado
Diversificación de la producción de bienes intermedios	A excepción de la fruta, cuya calidad deberá estar asegurada por parte de la Empresa, no es de esperarse ninguna diversificación en este tipo de bienes.	Nulo
Transmisión directa de conocimientos	Aparte de un acompañamiento a productores de fruta, no hay razones para que se genere una difusión de conocimientos. Se podrán generar algunos aprendizajes menores a la red de distribución y a proveedores	poco
Consumo	Bajo consumo por habitante, se intentarán cambiar costumbres, aun ante la posibilidad de escasos resultados en el corto plazo	Alto
Entrada de nuevas empresas de bienes finales	Ante la concentración del mercado, no es de esperarse que nuevos competidores asuman el reto de entrar en el mercado, por el contrario, es de esperarse una mayor concentración.	Nulo
Nuevos productos	Se innova con productos a segmentos del mercado	Alto

Escala: Significativo (5). Alto (4). Moderado (3). Poco (2). Escaso (1). Nulo (0)

5. CONCLUSIONES

En atención a la valoración realizada de los impactos, se tiene una calificación de 28 puntos sobre 76 puntos posibles, para una calificación de 2.04 sobre 5, valorada como de **poco impacto**.

El factor donde se detectaron los mayores impactos es en los aspectos monetarios, ya que aunque la negociación sólo se hace el 25.02% en el país, alcanza a tener efectos importantes para el tamaño de la economía. Este componente de la dimensión macroeconómica adquirió un valor de 2.81, para una valoración de **impacto moderado** en las cuentas monetarias y fiscales de la economía colombiana.

El otro factor de la dimensión macroeconómica analizada que corresponde a la estructura del mercado y junto a ella la concentración que lleva explícita esta negociación, se calificó con 1.75, donde el impacto es **poco**, debido a la existencia de una alta concentración en el mercado de las bebidas, principalmente en las cervezas.

Por el lado de los encadenamientos, los únicos efectos importantes se detectaron en la demanda final, en el consumo. Los efectos hacia atrás no sólo son pocos, debido a la estandarización de los procesos hoy existentes y al alto componente de la cebada importada como materia prima esencial para la cerveza, sino que no hay razones para esperar difusiones significativas de conocimiento empresarial o productivo. La calificación dada a las distintas variables fue de 1.88, para una **poca** valoración del impacto

Estos resultados son coherentes con los planteamientos teóricos anunciados y se corresponden con los riesgos formulados por Durand (2005) para este tipo de IED, donde se toma posesión sobre una empresa competitiva y con una alta concentración en el mercado.

Pero hay dos elementos adicionales en este caso que hacen que, incluso, la calificación sea más

alta de la esperada. Primero, el tamaño reducido del mercado monetario colombiano hace que la cuarta parte de la negociación, que en última es que se transa localmente, genere impactos de alguna magnitud en el mercado financiero y en la Bolsa de Valores. El otro punto tiene que ver con la posibilidad de segmentar el mercado e intentar elevar el consumo per cápita, ya que se tiene la posibilidad de elevarlo, al representar sólo una tercera parte del consumo per cápita mundial.

Otro elemento a considerar además de la poca incidencia de esta negociación que alteró el flujo de la IED en toda Sur América en el año 2005 es la naturaleza del Grupo Santo Domingo, y sus empresas de inversión. La fortuna Santo Domingo, catalogada entre las 20 más grandes del planeta, si bien tiene grandes inversiones en el país, cada vez más su radio de acción está en los mercados internacionales, teniendo los EEUU como su centro fundamental de decisiones.

Así, que ante posibles argumentos nacionalistas porque la empresa pasa a manos extranjeras, los mismos hechos demuestran que no es así; Santo Domingo, que ya no es un "capital nacional", pierde el control pero no la propiedad y la economía colombiana, después de endogenizar los efectos monetarios, cambiarios y en la Bolsa, y seguirá como si nada hubiese pasado, con un mercado de bebidas que aún no termina por disputarse... por concentrarse.

Por último, es conveniente recordar que en una economía internacionalizada los capitales nacionales se desdibujan y pierden relevancia desde el concepto de lo propio, de lo nacional. Los capitales están pendientes de los mercados para arribar las mejores oportunidades de negocios. La lógica de los negocios no tiene nacionalidad. El gran reto de los gobiernos es el cómo proteger a sus ciudadanos de la posible tiranía del capital, cómo controlar las multinacionales para que no se desmadren, ese es el reto futuro.

6. BIBLIOGRAFÍA

- AGOSIN, M. (Comp.)(1996): Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo, BID/FCE, Santiago de Chile.
- BARACALDO, Diego; GARZÓN, Paola; VÁSQUEZ, Hernando (2005). Crecimiento económico y flujos de inversión extranjera directa. Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- CAVES, R.E. (1982): Multinational enterprise and economic analysis, Cambridge Un. Press, Cambridge.
- CEPAL (2005)- (2006): La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Informes anuales: 2004 - 2005
- CHUDNOVSKY, D. (Coord.)(2001): El boom de la inversión directa en Mercosur, Siglo XXI, Madrid.
- CHUDNOVSKY, D. y LÓPEZ, A. (Coords.)(2002): Integración regional e IED: el caso de Mercosur, BID-INTAL, Buenos Aires.
- DURÁN, Cédric (2005). Los límites de la inversión extranjera directa (IED) como fuente de idea para el crecimiento de las economías en desarrollo. México, Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Vol 36, No. 140. Enero – Marzo de 2005
- DURÁN HERRERO, J. J. (2001): Estrategia y economía de la empresa multinacional, Pirámide, Madrid.
- FRÖBEL, Heinrich y KREYE (1980): La nueva división internacional del trabajo, S. XXI, Madrid (Hamburgo, 1977).
- GRANELL TRÍAS, Francisco. (1974): Las empresas multinacionales y el desarrollo, Barcelona, Ariel.
- MICHALET, Charles-Albert (1998). Le capitalisme mondial, Quadrige/PUF, París
- MORTIMORE, M., VERGARA, S. y KATZ, J. (2001): La competitividad internacional en el desarrollo nacional: implicaciones para la política de inversión extranjera directa en la América Latina, serie Desarrollo productivo, n. 107, CEPAL, Santiago de Chile.
- PEDRAZA GUEVARA, Erika Bibiana (2003). Un análisis de la relación entre Inversión extranjera directa y comercio exterior en la economía colombiana. Bogotá, Banco de la República, Archivos de Economía.
- RAMÍREZ CENDRERO, Juan Manuel (2005). Los impactos de la internacionalización productiva. Una propuesta metodológica para el análisis de los efectos de la IED. Economía Aplicada I (Economía Internacional y Desarrollo), Facultad de Ciencias Económicas y empresariales, Universidad Complutense de Madrid
- RAMÍREZ CENDRERO, Juan Manuel (2006). Notas de clase. Curso La IED: Análisis de sus impactos en economías subdesarrolladas. Madrid, Universidad Complutense, febrero – junio de 2006.
- UNCTAD (1994): World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, New York.