

Santiago, 20 de Octubre de 2006

DF SECCIONES
**Suscríbese
hoy**

- Titulares
- Empresas
- Economía
- Finanzas
- Opinión
- Internacional
- Política

DF SERVICIOS

- Publicidad en internet
- Publicidad en diario
- Convertidor de divisas
- Foros
- Suscripciones
- Publicidad
- Newsletters
- Empleos
- Acciones más transadas




Indice Renta Fija Chilena

LVA	LVACL	0.037	▲
-----	-------	-------	---

01 Titulares -----

Opción sobre cadena de supermercados Exito

● Cencosud busca Llegar a Colombia

Fecha : 10/20/2006 3:28:00 AM

La competencia reaccionó inmediatamente, señalando que veía un poco difícil que se materialice la operación.

E. Maldonado / V. Moreno C así el doble de población y la mitad del ingreso per cápita de Chile. Ese es el interés que despierta Colombia entre los inversionistas locales. Esa fue la razón por la cual Cencosud, tras una negociación que comenzó en diciembre pasado, decidió cerrar un acuerdo con el Grupo Toro, para hacerse de la totalidad de las acciones que esta familia tiene en Almacenes Éxito, el mayor retailer del país cafetero. Esta operación, la cual se mantuvo en completo sigilo por casi un año hasta la mañana de ayer, se cerró en una maratónica jornada en Colombia, entre Horst Paulmann y Laurence Golborne, por parte de los chilenos, y la tercera generación de los Toro, actuales dueños de las 50 millones de acciones en Almacenes Éxito. El acuerdo, que contempla el compromiso de que el holding chileno adquirirá el 100% de la participación del Grupo Toro en Éxito, casi un 25% de la propiedad, significará una inversión de casi US\$ 270 millones para el holding de Paulmann, monto que no está considerado en el plan de inversiones anunciado hace un mes por el empresario por US\$ 500 millones, con el cual pretenden levantar 182 locales sólo en Argentina. Fue tal el impacto de este anuncio que el mercado inmediatamente reaccionó premiando el valor bursátil de la empresa. Tras una serie de rumores en la rueda, la acción pasó de los \$ 1.450 por acción en la apertura a \$ 1.550 a media jornada, un reflejo de lo bien posicionada que está Colombia entre los brokers nacionales. Y un pie en Venezuela Hace tiempo que Cencosud “vitriñeaba” en Colombia. Así lo reconoció el vicepresidente corporativo de Carulla, segunda cadena supermercadista de ese país, Miguel Cuadros. Según el ejecutivo, antes de sellar finalmente el acuerdo de compra del 77,5% de toda la empresa con Almacenes Éxito, Carulla Vivero negoció su traspaso a Falabella, Cencosud y Ripley, no prosperando ninguna de ellas. Dos meses después de aquella transacción entre los colombianos, el golpe dado por la matriz de Jumbo, Easy, Santa Isabel y Paris explicaba las razones de dicho fracaso: a Cencosud no le interesaba entrar a competir

por una participación tan pequeña. De hecho, los supermercados de Carulla Vivero representan el 12,9% del mercado y Éxito un cuarto de dicha torta. Así, el holding presidido por el ayer nombrado oficialmente chileno Horst Paulmann, y de prosperar todas las transacciones en curso, entrará a una propiedad que no sólo manejará el 38,3% de la industria supermercadista, que mueve US\$ 5.000 millones anuales, sino también pondrá un pie en Venezuela, a través de Cativen, cadena de supermercados ligado a Almacenes Éxito. Según las cifras que analizó la compañía, en Colombia aún hay mucho por hacer en el consumo de abarrotes y presencia de este tipo de establecimientos. Mientras en Chile hay un local cada siete mil habitantes, en el país del norte hay uno cada 10.166, uno de los más bajos de la región. Liquidez de pago De concretarse la llegada del grupo chileno, la compañía deberá pagar a la familia Toro poco más de US\$ 270 millones. Respecto a la fórmula a emplear por la compañía para solventar dicho gasto, el gerente general corporativo, Laurence Golborne, indicó que están evaluando un crédito internacional comprometido con el Banco Santander Santiago. Además de ello, el ejecutivo explicó que la capacidad de endeudamiento de la empresa supera los US\$ 1.000 millones, por lo cual no habría problemas para esta operación en particular. E incluso, en tono de broma, señaló que la caja del holding se verá incrementada con la llegada de un pago de US\$ 135 millones en febrero, aludiendo al acuerdo alcanzado entre Paris y Falabella por Mall Plaza. Cuando el “río” suena... Pero para que se concrete el aterrizaje de Cencosud en Colombia y Venezuela tiene que correr mucha agua bajo el puente. Lo más inmediato es que el resto de los accionistas, Casino Guichard (38,6%), Grupo Empresarial Antioqueño (10,7%), Familia Santiago Mejia (5%) y otros (21,1%), acepten el trato hecho entre el Grupo Toro y Cencosud, y no salgan a comprar los 50 millones de acciones. El acuerdo es que el holding de Paulmann comprará a US\$ 5,44 por acción, oferta que, para ser superada por el resto de los accionistas, deberán pagar como piso US\$ 5,73 por cada papel. Frente al final de esta negociación, el director de Sodimac, José Luis del Río, señaló que “los socios mayoritarios tienen un derecho de first refusal así que habría que ver. Casino, que es dueño de un 40%, tiene 90 días para decidir si compra no compra. El otro accionista tiene un derecho a pagar un precio similar al que haya ofrecido Cencosud excepto que Cencosud sea tan hábil que lo tenga ya negociado con Casino, pero es difícil”, comentó del Río.

Los zarpazos de los retailers chilenos en la región

Con esta nueva jugada de Cencosud, Colombia se convertirá en otro escenario en donde los dos gigantes del retail chileno medirán fuerzas. Y es que el grupo Falabella -ligada a las familias Solari, Cúneo y Del Río- ya cuenta con una importante

presencia en el país cafetero a través de las 9 tiendas Sodimac, en alianza con la familia Corona, y pronto inaugurarán una tienda por departamentos Falabella. Es así como la pelea entre ambos grupos del retail promete, ya que en términos de capitalización de mercados de los principales retailers latinoamericanos, Falabella ocupa el segundo lugar a nivel regional con US\$ 7.432 millones –sólo superado por Walmex con US\$ 25.934 millones– y en tercer lugar se ubica Cencosud con US\$ 4.966 millones. Es por eso, que el acuerdo suscrito entre Cencosud y el Grupo Toro para comprar el 24,52% de las acciones que este último tiene en Almacenes Éxito, podría llegar a ser la primera etapa para destronar a Falabella y lograr una mayor capitalización de mercado en la región. Aunque el escenario es complicado teniendo en cuenta que el plan de crecimiento de Sodimac contempla un ritmo de apertura de cuatro tiendas por año en Colombia y en Perú. De hecho, esta es la empresa del grupo que mostrará un mayor crecimiento, pues entre sus metas no sólo está llegar a tener el 30% de la participación de mercado en Chile, dentro del mediano plazo –actualmente tienen un 22%- sino que además están dentro de las prioridades enfocarse en países como Costa Rica, México, Argentina y Ecuador. La forma en que podrán concretar estos aterrizajes está por verse pues, podría ser en solitario, como ya lo han hecho en Perú o a través de alianzas como es el caso de la familia Corona en Colombia, con quienes mantienen estrechos vínculos. De hecho, el propio presidente de Sodimac, Juan Pablo del Río ha comentado que “nosotros tenemos un pacto con nuestros socios colombianos donde definimos un territorio que es Colombia, Venezuela y Ecuador. En esa zona vamos con ellos, pero quizás podríamos ampliarnos con el mismo grupo hacia Centroamérica”. Y como si eso, el grupo Falabella, fuera poco ha mostrado públicamente su interés en abrir en el corto plazo un supermercado Tottus. Los próximos escenarios Así y todo, Colombia no será el único lugar en donde Falabella y Cencosud compitan por poner sus banderas en primer lugar. Cencosud tiene proyectado abrir antes del 2009 un tienda Paris en Argentina, tanto así que ya se encuentran estudiando cuál podría ser la mejor locación para este local que será el puntapié inicial para competir con Falabella en el país trasandino. Este último grupo ya cuentan con seis tiendas por departamento y ostentan una importante participación en el retail financiero a través de 527.000 tarjetas de crédito y de Viajes Falabella y Falabella Pro (seguros), además también tienen contemplada la posibilidad de abrir en un futuro cercano un supermercado Tottus y comenzar a dar la pelea en el país donde Cencosud controla los supermercados Disco, además de los 13 supermercados Jumbo, la presencia de las tiendas de mejoramiento del hogar Easy y la división de Cencosud Shopping Center. ¿Ahora Venezuela? Un nuevo país que podría ser otro punto de encuentro entre ambos retailers chilenos es Venezuela. Falabella, con la familia Corona sus

socios naturales para expandirse con Sodimac. Y Cencosud, que a través del acuerdo con el Grupo Toro tendrán acceso a otros negocios donde Éxito tiene inversiones: Didetexco (distribuidora de textiles); la supermayorista Makro y Cativen, la cadena venezolana multiformato donde tiene el 28,62% de la propiedad. Cativen cuenta con 5 supermercados Éxito, 42 supermercados CADA en 22 ciudades y 16 tiendas de descuento Q'Precio. Laurence Golborne, señaló que esta era una oportunidad para “tantear el terreno”.

¿Qué es Almacenes Éxito?

Fundada en 1949 por Gustavo Toro, Almacenes Éxito es una empresa íntegramente colombiana. Toda la expansión de esta empresa se ha realizado en su país de origen, hasta que en 2001 la compañía toma la decisión de expandirse y aterriza en Venezuela con igual formato de tiendas, a través de Cadena de Tiendas Venezolanas, Cativen, donde Almacenes Éxito tiene el 28,6%. Por los pasillos de la cadena pasan anualmente 150 millones de personas, importante número si se considera que en los cuatro formatos operados por Cencosud en Chile, transita un número similar: 200 millones. Pero el interés de Cencosud en Éxito no solamente se basa en el negocio supermercadista, donde son líderes en Colombia. Los inversionistas chilenos fijaron sus ojos en la compañía por una razón importante: la transacción que está realizando el grupo por el 77,5% de Carulla Vivero, el segundo operador más importante de ese país. De concretarse la operación, no sólo Cencosud podrá participar en la empresa número uno de abarrotes, sino también entrar a competir en múltiples formatos, como tiendas de descuentos y también en el mejoramiento del hogar, a través de Home Mart, actualmente parte del grupo Carulla Vivero. De cerrarse todo tal como esperan en el grupo chileno, Cencosud participará en un nuevo holding que facturará US\$ 2.600 millones anuales. Lo que está en juego, además de la transacción entre Éxito y Carulla es el futuro que tendrá Ripley. La empresa ligada a la familia Calderón es socio de Carulla operando una tarjeta financiera. Cuando se anunció la venta, en Carulla indicaron que la alianza sería revisada por los nuevos dueños. Respecto a esto, Golborne precisó que para ellos, por el momento, no significa ningún problema, ya que están acostumbrados a trabajar con competidores en otros negocios.

Contáctenos

Copyright Ediciones Financieras S.A Todos los Derechos Reservados

San Crescente 81, piso 2, Las Condes
Mesa Central: 56-2-3391000 - Fax Prensa: 56-2-2313340
Suscripciones: 56-2-3391048 Fax: 3391018
Ventas y Publicidad: 56-2-3391075 - Fax 56-2-3350805

Diseño: Alvaro Pineda

