

CLAVES DEL DÍA

Fecha de publicación: 2017-02-07

El Salvador: El camino para la venta de Suprema y Regia Extra

La adquisición de las operaciones de SAB Miller en El Salvador está en marcha tras el condicionamiento de la Superintendencia de Competencia. ABInBev cuenta con asesoramiento del banco de inversión 414 Capital, mientras que la firma Duff & Phelps será el agente de monitoreo de la transacción.



Por José Barrera - estrategiaynegocios.net

El mercado cervecero salvadoreño está en una etapa de cambios, dos marcas icónicas de la plaza -Suprema y Regia Extra- están en venta, en un proceso único en su tipo que supone una nueva prueba para la Superintendencia de Competencia.

El regulador condicionó este año la autorización de compra de las operaciones de SABMiller por parte del grupo Anheuser-Busch InBev (ABInBev), el anuncio remesó al

sector, debido a que entre los condicionantes está un plan de desinversión, que se traduce en la venta los marcas.

En 2015, SABMiller y ABInBev comenzaron un largo camino que ha desembocado en varias negociaciones en diversos mercados, debido al perfil global que tienen las embotelladoras que están en ruta de la creación de Newco, una firma que producirá el 30 % de la cerveza que se consume en el mundo, con operaciones en 80 países y con alrededor de 225.000 colaboradores.

SABMiller operaba en El Salvador por medio de Industrias La Constancia (ILC), una centenaria productora de bebidas -a la que adquirió en la década del 2000-. ILC desarrolló un portafolio propio de marcas de cerveza como Golden Light, Pilsener, Suprema y Regia Extra, bebidas con gran arraigo en el mercado salvadoreño.

La condición de la SC supuso un terremoto en la opinión pública. Para autorizar la transacción en la plaza, la Superintendencia de Competencia (SC) ordenó poner en marcha un plan que limite la posición dominante que tendrá la nueva compañía tras la compra, una situación que -de no corregirse- corre el riesgo de crear un monopolio, el cual puede desencadenar en una suba de precios que perjudiquen al consumidor.

"Las marcas que están en venta son sumamente atractivas, esperamos que todo esto resulte de lo mejor al mercado y a consumidores", dijo el superintendente Francisco Díaz. Una de las grandes incógnitas es el precio de la transacción. Al respecto, la la intendente Económica de la SC, Marlene Tobar dijo que este será determinado por la oferta y demanda y las negociaciones entre ambas partes.

Díaz dijo que hay varias empresas interesadas, por lo que no esperan que haya un acuerdo pronto. El plazo para la venta culminará en la última semana de mayo.

En el proceso es clave el rol de la firma Duff & Phelps, la que dará seguimiento al cumplimiento de los compromisos adquiridos por ABInBev y SABMiller.

La firma tiene experiencia en este tipo de adquisiciones, la compañía fue fundada en 1932 y ha llevado procesos en industrias de bebidas (carbonatadas y cervezas), química, aviación, entre otras.

7 claves de la venta de Suprema y Regia

1. Plazo: La Superintendencia de Competencia (SC) dio 180 días para que ILC logre la venta

de las marcas Suprema y Rgia Extra. Este corre desde el 1 de diciembre de 2016 y vencería en la última semana de mayo.

2. Prórroga: En caso de que no se logre un acuerdo en los 180 días, puede renovarse un plazo nuevo de 180 días. Sin embargo, la SC es optimista de los resultados en los plazos previstos.

3. Valuación: La transacción propuesta por ILC a la SC, incluye -además de las marcas- infraestructura, contratos de suministro de insumos y planes distribución para el nuevo titular de las marcas.

4. Acompañamiento: Tras aprobarse el plan, ABInBev acompañará al nuevo dueño de las marcas por un plazo de tres años, con el objetivo de asegurar el crecimiento de las marcas.

5. Asesores: En este proceso AbInBev cuenta con la asesoría financiera del **banco de inversión 414 Capital**, asimismo, la firma Duff & Phelps será la encargada del monitoreo de la transacción.

6. Monto: Hasta ahora se desconoce públicamente el monto de la transacción. De acuerdo con la SC, la compra estará determinado por la oferta y demanda, pero la desición final está en manos del comprador y el vendedor.

7. Estabilidad: Otra de las condiciones es garantizar la estabilidad de los empleados de la embotelladora. La SC dice no tener comunicación oficial de despidos por la compra, pero que de haberlos revisarán los casos.