

# La Segunda online

Restricción Vehicular | Santoral | Temperatura

BUSCADOR

INICIO NOTICIAS ECONOMÍA POLÍTICA DEPORTE ESPECTÁCULO / CULTURA EDUCACIÓN CIENCIA Y TECNOLOGÍA ESPECIALES SOLIDARIDAD BUENA VIDA CONTACTENOS

## Tras el semestre más movido del retail, ¿se acerca el fin de los supermercados chicos?

Sólo el primer semestre ingresaron dos nuevos actores, que compraron más de una decena de cadenas. La dura competencia y tentadoras ofertas están empujando a vender a los pocos actores regionales que quedan.

Estamos asistiendo al funeral de los supermercados medianos y regionales. Así de categórica es la opinión de muchos en la movida industria del retail, o comercio minorista.

Y es que los primeros seis meses del 2008 serán recordados como los más movidos en la historia del retail nacional. El ingreso de Alvaro Saieh y, posteriormente, del fondo de inversiones Southern Cross al negocio han desatado la compra desesperada de cuanta cadena regional existe.

En el caso de Saieh ya van 13. Entre ellas Unimarc, Deca, Bryc, Korlaet, Covarrubias, Ribeiro y el 40% de Montserrat. En total, cerca de 15% del mercado.

Y ahora fue el turno de Southern Cross -ligado a Raúl Sotomayor y Norberto Morita-, que tras varios intentos por entrar al sector, ya habría iniciado un proceso de due diligence con tres cadenas: Keymarket, que cuenta con 42 locales en la VIII Región; Muñoz Hermanos, líder en la IX Región, y Bigger, que también encabeza la X Región. En total cerca de 4,7% nacional y una importante presencia en el sur del país.

¿Es el fin de los supermercados chicos? "Es lo más probable", señala Hernán Ugarte, ex dueño de supermercados Las Brujas. La semana pasada, de hecho, se sumó un nuevo antecedente: la disolución de la Multialianza de Supermercados (MAS), que decidió terminar sus operaciones a fin de año tras la emigración de 7 de sus socios. "No recuerdo que en el pasado haya ocurrido algo así en esta industria", asegura Fernando Alvear, presidente de la Asociación de Supermercados.

Si se suman D&S, que controla el 32,8% del mercado; Cencosud, que tiene el 29,6%, y Falabella, con 5,6%, se obtiene como resultado que, de llegar a buen puerto la operación de Southern Cross, cinco compañías controlarían sobre el 90% del negocio supermercadista. Todo un terremoto para un sector que hace siete meses contaba sólo con tres actores, dos de los cuales -D&S y Tottus, de Falabella- podrían haberse fusionado.

Un mapa, en todo caso, que no debiera durar mucho tiempo. "Espacio para cinco actores en Chile hay. Lo que no hay es espacio para conseguir volumen de venta y así hacer operaciones rentables. Con el tiempo vendrán nuevas fusiones", dice un actor de la industria.

Suben precios de las cadenas

Según el experto del Centro de Estudios del Retail de la U. de Chile, Claudio Pizarro, la concentración del sector debiera continuar. "Estos cinco actores ya cuentan con el 90% del mercado, y hay dos actores -D&S y Cencosud- que cuentan con restricciones para comprar que, por lo mismo, se han centrado en crecer en otros países de Latinoamérica y que dejan el camino libre para los otros tres actores", aseguró.

¿Por qué decidieron empezar a vender? "Razones hay varias -dice Ugarte-. Quedarse peleando con dos grandes, que además cuentan con la posibilidad de ofrecer créditos a sus clientes, es demasiado duro".

Otra razón sería la que impulsó con más fuerza a muchos dueños de supermercados más pequeños: el ingreso de Saieh en octubre, y la oferta que hizo Southern Cross a MAS en enero -finalmente no fructificó- elevaron los precios de las cadenas.

"Un dato: los últimos dos años Bryc compró los supermercados El Canario y La Granja y a cada uno le pagó 1,5 o 2 meses de ventas. Ahora, estos dos nuevos grupos están pagando cerca de 5 meses de venta", graficó un operador de la industria.

Pero, ¿quiénes son ese 10% que todavía queda y en donde tienen puestos sus ojos Saieh-Rendic y Southern Cross...? El más importante es Full Fresh, cadena de la familia Mosa, que con sede en Puerto Montt cuenta con el 15% de participación en la X Región y 1,14% nacional.

Palmira es otra cadena codiciada -especialmente por Saieh-, ya que significa hacerse de una sola vez del 26% de la I Región. "Supermercados Cugat, de la VI Región; Tucapel, en la VIII, y Abu Gosch, en la XII, son las más interesantes", dice otro ejecutivo.

En todo caso, la lista de cadenas que cuentan con algo menos del 0,5% de mercado nacional tiene más integrantes: Cofrima (Punta Arenas), Diproc (Talca), Unico (Valdivia) y La Bandera Azul (Santiago), que ya habrían recibido ofertas de compra.

El complejo ingreso de Southern

En diciembre del 2007 se acercó por primera vez Southern Cross a conversar con la Multialianza de Supermercados (MAS) con la intención de hacer una oferta por todo el grupo y así ingresar a la industria. En enero parecía estar todo listo. "Incluso hubo champagne", dicen algunos de los que participaron.

Pero el brusco cambio de opinión de Enrique Bravo, dueño de Bryc, quien prefirió integrarse como socio de SMU -el holding de Saieh y Rendic- desordenó el naípe y volvió las negociaciones a fojas cero. Muchos pensaron que el fondo había desistido en su intención. Pero no. La compañía dirigida por Sotomayor y Norita se habría acercado a tres cadenas que no pertenecían a este grupo con las que estaría en due diligence.

¿Por qué las cadenas de MAS se inclinaron por Saieh-Rendic? Fuentes que participaron de las negociaciones aseguran que el tema no tiene que ver con ofertas, que en algunos casos eran mejores que las de Saieh. "En el caso de Southern la plata no es de ellos y tienen que ser muy cuidadosos. Sus due diligences están sujetos a demasiadas condiciones. Para Saieh, el capital es de él, negocia de una forma mucho más rápida", agregan.

Como sea, todos en la industria coinciden en que la eventual participación de este quinto actor es temporal. Apuestan a que Southern Cross hará como en otras ocasiones (La Polar y Essbio): compra, genera valor en la empresa y luego vende. ¿Cuándo? "Depende de lo que se demoren en levantarla, si es que finalmente ingresan". ¿A quién hipotéticamente



Presentamos EMOL MOVIL, El Mercurio en tu celular.

Ten a mano todas las noticias, la actualidad nacional e internacional, el deporte, los panoramas del Club de Lectores y los clasificados.

**La Segunda**  
EDICIÓN DE FIN DE SEMANA

**Inflación: Llamen a frenar gasto**

**Confesiones de Ingrid: 'Lo que viví en la selva...'**

**Armas para atajar los tentáculos de la droga en el Estado**

### ENCUESTAS

¿Qué ítem de su presupuesto se ve más afectado con el alza del IPC?

- Vivienda
- Salud
- Educación
- Transporte
- Alimentación
- Vestuario
- Diversión
- Otro

Votar

Resultado Parcial

venderían? "A Tottus, Saieh, La Polar, Hites, etc. No está escrita la última palabra", asegura un actor relevante de la industria.

Términos y Condiciones de la información © Empresas El Mercurio S.A.P., editor del diario La Segunda.

▪