

FEMSA INVERTIRÁ

US750

millones en cadena comercial de EU. Formará *joint venture* con Jetro Restaurant Depot

INVERTIRÁ US750 MILLONES EN CADENA COMERCIAL DE EU

FEMSA saca la chequera para entrar al negocio mayorista

Formará *joint venture* con Jetro Restaurant Depot, para traer un nuevo formato de tienda enfocado en el abastecimiento de restaurantes y pequeños negocios; se trata de la mayor compra de la empresa en cuando menos siete años

Estephanie Suárez
EL ECONOMISTA

FOMENTO ECONÓMICO Mexicano (FEMSA) dará un paso más en la diversificación de su negocio comercial.

Con Oxxo abrió brecha en tiendas de conveniencia; luego incurrió en farmacias; después en estaciones de servicio, y ahora explorará el negocio de ventas mayoristas, a través de la compra de una participación minoritaria en la estadounidense Jetro Restaurant Depot (JRD), por la que pagará 750 millones de dólares (14,600 millones de pesos).

JRD es líder en el mercado estadounidense de abastecimiento para restaurantes y pequeños negocios, y la apuesta de la división comercial de FEMSA, FEMSA Comercio, es formar un *joint Venture* para traer el modelo de negocios de JRD a México y otros países de América Latina, informó ayer FEMSA a la **Bolsa Mexicana de Valores**.

Se trata de la mayor adquisición de FEMSA Comercio en cuando menos siete años, superando incluso a la de Socofar en el 2015, y en

la que desembolsó casi 500 millones de dólares; dicha empresa opera unas 700 farmacias en Chile bajo la marca Cruz Verde.

El anuncio de compra es también el segundo de FEMSA en lo que va del año, luego del realizado a principios de agosto, que daba cuenta de un acuerdo para adquirir por 143 millones de dólares 50% de las acciones de la minorista Raizen Conveniencias, con la intención de desarrollar el formato de Oxxo en Brasil.

El reporte de la compañía al segundo trimestre del presente año reflejó que FEMSA cuenta con una caja de 3,674 millones de dólares, por lo que la compra accionaria en JRD representaría cerca de 20% de su total. Especialistas difirieron en sus opiniones respecto al anuncio. Por un lado, Roberto Solano, analista de Monex Grupo Financiero, mencionó que es una oportunidad para que la compañía realice sinergias con diversas cadenas de restaurantes, y destacó la experiencia de JRD en el territorio estadounidense para replicar el modelo en Latinoamérica.

En contraparte, Cristina Morales, analista en Signum Research,

comentó que la inversión de FEMSA es un poco riesgosa. “Esta inversión está fuera de su core business, ya que, a pesar de tener las tiendas Oxxo, éste es un nuevo formato. No siempre replicar un negocio de Estados Unidos funciona en México. Parece que contiene un poco de riesgo”, aseveró.

Actualmente, JRD opera más de 130 tiendas en territorio estadounidense, a través de dos formatos: Jetro Cash and Carry y Restaurant Depot, que, en su conjunto en el 2018, generaron ventas cercanas a 10,000 millones de dólares.

Para Omar Contreras, analista en CIBanco, la compañía está tratando de mitigar los posibles riesgos de incursionar en un nuevo segmento al unirse con un experto, pero confiando en su ya vasta experiencia en el negocio de tiendas de proximidad (Oxxo).

“FEMSA tiene esa facilidad de estar cerca de los clientes. Ya lo vemos a través de su negocio de proximidad, que es Oxxo. Está en cada esquina. Al II Trim 19, cerca de 38% de sus ingresos correspondió sólo a este segmento. Por ahí podría llegar la apuesta, esperar a que el negocio de suministros pue-



Fecha 27.09.2019	Sección Empresas y Negocios	Página PP-22
----------------------------	---------------------------------------	------------------------

da acercar ciertos productos a través de sus tiendas”, expuso.

POSIBLE COMPETENCIA

En México, otras cadenas minoristas como Walmart y Soriana abastecen a pequeños negocios a través de sus formatos de clubes de precio (Sam’s Club y City Club). En este mismo segmento se ubica Costco, empresa que hasta el 2012 contó con 50% de participación accionaria de Comercial Mexicana.

Sin embargo, para Omar Contreras, de CIBanco, Jetro cuenta con un diferenciador que podría darle una oportunidad en el mercado, pues, además de ofrecer productos *premium*, también cuenta con equipo de cocina y otros servicios específicamente enfocados en eventos y restaurantes.

estephanie.suarez@eleconomista.mx

¿QUÉ ES JETRO RESTAURANT DEPOT?

Fue fundada en 1976 y comenzó a atender a las empresas alimentarias independientes desde 1990.

Vende a través de membresías gratuitas que se otorgan en sus almacenes a administradores de restaurantes, cafeterías, bares, pizzerías o clubs nocturnos.

Opera 130 tiendas en Estados Unidos en dos formatos, Jetro Cash and Carry y Restaurant Depot. Según FEMSA, al cierre del 2018 ambos formatos generaron ventas cercanas a los 10,000 millones de dólares.

DE EMBOTELLADOR A TENDERO

En los últimos seis años y de la mano de una intensa actividad de adquisiciones, la participación del negocio comercial pasó de 36 a 57% en los ingresos totales de FEMSA.



- NOV 12 COMPRA** de 75% de Farmacias YZA en México.
- SEP 13 ADQUIERE** 80% de la cadena de origen tamaulipeco Doña Tota.
- MAY 13 COMPRA** Farmacias FM Moderna en México.
- JUN 15 CONCRETA** compra de Farmacias FarmaCon en México.
- AGO 15 COMPRA** 60% de la chilena operadora de farmacias Socofar por 484 millones de dólares.
- JUN 16 COMPRA** a la chilena Big John, una cadena de tiendas de conveniencia.
- AGO 16 COMPRA** 100% de la cadena de Farmacias Generix en México.
- SEP 18 COMPRA** a GPF, operador líder de farmacias basado en Ecuador.
- AGO 19 COMPRA** 50% de Raizen Conveniencias por un valor de 143 millones de dólares.

FUENTE: FEMSA

GRÁFICO EE: STAFF