

EL ECONOMISTA

TE

TERMÓMETRO ECONÓMICO

PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA • NÚMERO 339

VIERNES 30 de enero del 2015

EDITOR: Eduardo Huerta • COEDITOR: Diego Ayala

eleconomista.mx

Peso se deprecia casi 1%

El peso mexicano reaccionó negativamente ante el dólar este jueves, tras presentar una depreciación de 0.8%, luego de que el Banco de México dijera en su anuncio de política monetaria que hay preocupación sobre la debilidad de la divisa. **P5**

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

LAPTOPS

¿VAS POR DEUDA O ACCIONES?


SORIANA EXPLICÓ ante los analistas el plan que tiene para pagar por La Cómer. Créditos bancarios, emisión de deuda, buscar nuevos socios. El apalancamiento no gustó a los mercados. **P10-11**

Inmobiliaria Vesta sale a los mercados por recursos para duplicar su tamaño

Vesta lanzó una oferta pública primaria global de suscripción de acciones en México y Estados Unidos con el fin de hacerse de recursos para poder beneficiarse de la reforma energética y duplicar su tamaño, aseguró Lorenzo Berho, presidente del Consejo de Administración y director general de la compañía dedicada a la construcción y renta de edificios industriales y centros de distribución en México.

Al 30 de septiembre del 2014 contaba con 108 edificios. **P4**

\$39,193 millones

	VESTA [PESOS POR ACCIÓN, INTRADÍA]	28.20 [29/01/15, APERTURA] [03:00 PM]	↑ 4.44% VARIACIÓN Fuente: Reuters
---	--	--	--

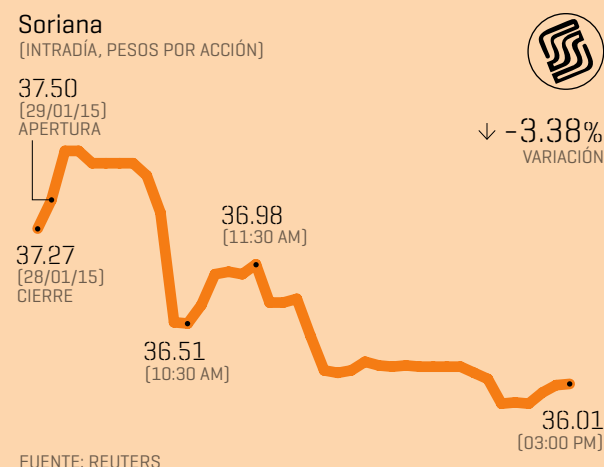
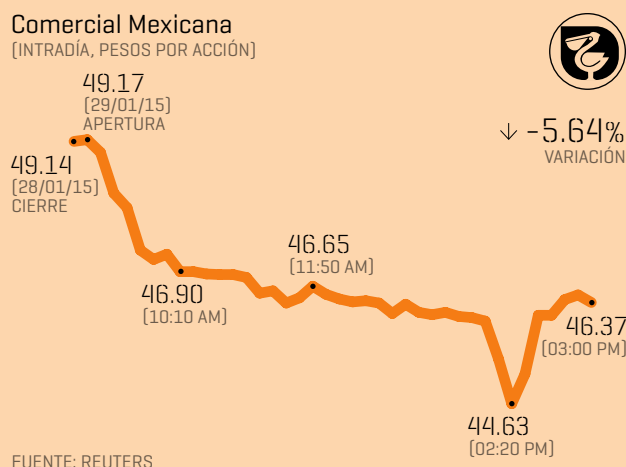


Lorenzo Berho, presidente del Consejo de Administración y Director General de Vesta. FOTO EE: ESPECIAL

				
CAPITALES parte de los recursos vendrán de la colocación de acciones.	FLUJO de efectivo que generen Soriana y La Cómer serán para pagar.	DEUDA en pesos. Se emitirán certificados bursátiles.	PRÉSTAMO sindicado. Cuatro bancos levantaron la mano.	CRÉDITO puente que cubrirá la operación financiera.

MERCADOS DESCONTENTOS

En la jornada de este jueves en la Bolsa Mexicana de Valores, los inversionistas mostraron que la operación no les gustó. La Cómer perdió y Soriana no se quedó atrás.



PARA PAGAR POR LA CÓMER

SORIANA ACUDE A MERCADOS

LA CADENA de tiendas de autoservicio venderá activos no estratégicos y pedirá prestado para aumentar su nivel de apalancamiento, lo cual no le gustó al mercado ni a los analistas bursátiles. Ayer las acciones de la minorista cayeron en la Bolsa mexicana

Pablo Chávez
pablo.chavez@eleconomista.mx

SORIANA COMPRÓ las tiendas de la Comercial Mexicana en 39,193 millones de pesos. Para cubrir la operación se endeudará, emitirá acciones, y eso no gustó al mercado.

Ricardo Martín Bringas, director general de la empresa, informó que como parte del programa de desapalancamiento emitirán acciones por entre 500 y 600 millones de dólares, venderán activos no estratégicos, pedirán prestado y utilizarán el flujo de efectivo de la empresa.

Explicó que la deuda se pagará en cuatro partes y para lograrlo utilizarán varios instrumentos financieros.

Aceptó que tendrán que emitir acciones en la Bolsa Mexicana de Valores, pedirán prestado a bancos y colocarán deuda en los mercados nacionales e internacionales.

“En el plan estratégico tenemos planeado obtener un crédito puente, un préstamo sindicado, emitir bonos internacionales, europeos, híbridos y colocar acciones”, agregó ante analistas.

La Cómex vendió 160 de sus tiendas a Soriana, entre Mega, Comercial Mexicana, Bodegas Comercial y Alprecio, por 39,193.7 millones de pesos (2,600 millones de dólares). La operación no gustó a los analistas, no sólo por el nivel de apalancamiento que tendrá la empresa, sino por el menor monto de lo recibido, en dólares, por la operación.

El directivo precisó que para esta operación, una vez aprobada por las comisiones Federal de Competencia Económica (Cofece) y la Na-

EN NÚMEROS

160
TIENDAS

le vendió Comercial Mexicana a Organización Soriana.

3.38%
CAYERON

los títulos de la firma regiomontana en la Bolsa mexicana.

5.64%
BAJARON

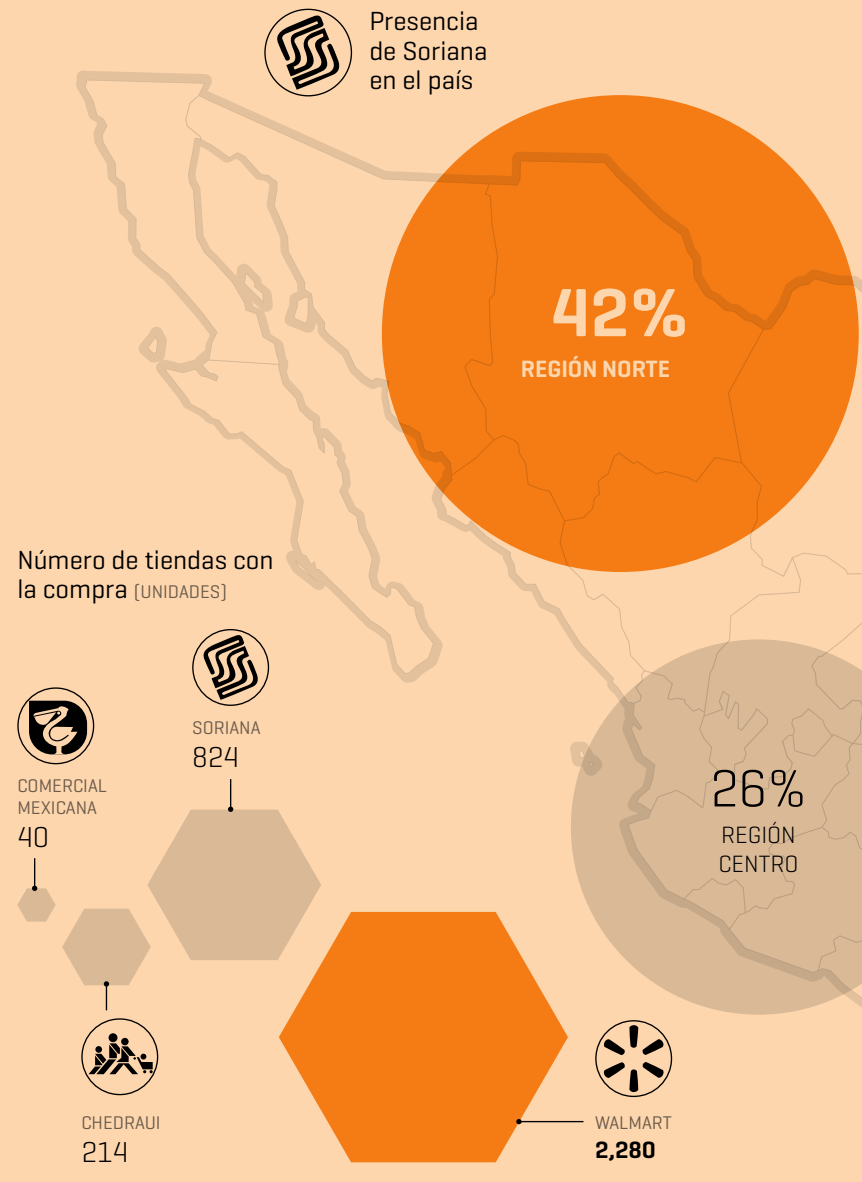
las acciones de la cadena de tiendas del pelícano el jueves.

“Con esta operación el nivel de apalancamiento de Soriana pasó a 4.6 veces”.

Verónica Uribe.
analista de Grupo Financiero Monex.

MÁS DEUDA

Con la compra de las tiendas de la Comercial Mexicana, Organización Soriana aumentará su nivel de apalancamiento más de cuatro veces, lo cual es visto con preocupación por los analistas, pues podría comprometer su grado de inversión.



cional Bancaria y de Valores (CNBV), comenzará el proceso de acceso al financiamiento.

Verónica Uribe Boyzo, analista bursátil de Monex, comentó que “con esta operación el nivel de apalancamiento de Soriana pasó a 4.6 veces”, a pesar de que en la conferencia comentaron que la razón de deuda/EBITDA pasaría a 3.3 veces.

Ricardo Martín Bringas refirió que este año el nivel de apalancamiento será de 3.30 veces deuda neta/EBITDA. Para el primer año lo disminuirán a 1.8 veces, en el segundo a 0.98, en el tercero a 0.24 y para el cuarto año pagarán la deuda.

Uribe comentó que el apalancamiento en que caerá Soriana “es un poco preocupante” y con la emisión de capital traerá consigo una dilución en el precio de su acción.

José María Flores, analista bursátil de Ve por Más (BX+), dijo que esta operación le gustó más para Comercial Mexicana que para Soriana, debido a que la segunda adquiere un



La cadena minorista perdió \$2,268 millones de pesos de valor de capitalización en un día. FOTO ARCHIVO EE: NATALIA GAIA

“En el plan estratégico tenemos planeado obtener un crédito puente, un préstamo sindicado, emitir bonos internacionales, europeos, híbridos y colocar acciones”.

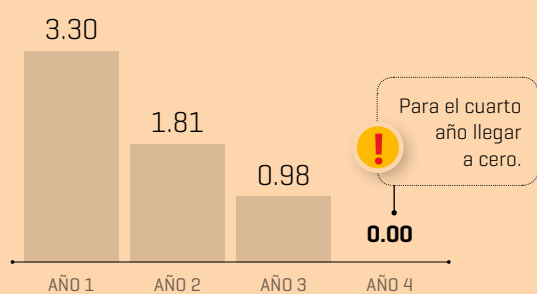
Ricardo Martín Bringas,
director general de Soriana.

La deuda de Soriana se pagará en cuatro partes y para lograrlo utilizará varios instrumentos financieros.

\$39,193 millones



Plan de desapalancamiento de Soriana
[VECES DEUDA NETA EBITDA]



17%
ÁREA METROPOLITANA

15%
REGIÓN SUR

FUENTE: MONEX.

SE QUEDAN CON FRESKO, CITY MARKET Y SUMESA Planean dividir Comercial Mexicana en dos firmas

EL DIRECTOR de Finanzas de Comercial Mexicana adelantó que en los próximos cinco años la firma minorista duplicará el tamaño del negocio de los formatos que mantuvo

Romina Román
romina.roman@eleconomista.mx

LOS SOCIOS fundadores de Comercial Mexicana no se quedarán con los brazos cruzados y planean un plan de inversión para hacer crecer sus marcas: Fresko, City Market y Sumesa.

José Calvillo, director general de Finanzas de la Comercial Mexicana, adelantó que en los próximos cinco años planean duplicar el tamaño de la compañía de 40 a 80 tiendas, incluso “si en un futuro, se presentan oportunidades en el mercado para comprar cadenas pequeñas, lo evaluaríamos”.

En conferencia con inversionistas, el directivo aclaró que el siguiente paso, luego del acuerdo al que se llegó con Soriana para la venta de 160 tiendas de autoservicio, será llevar a cabo una escisión de la Controladora Comercial Mexicana y con ello, el capital social de la empresa se dividirá.

La actual y que será la que adquiriera Soriana quedará con 78%, en tanto que la naciente compañía se mantendrá con 22%, es decir, si alguien compró una acción, una parte de su costo será de la nueva empresa y el resto se quedará en la que adquirió Soriana y por la que hará una oferta pública de compra a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Mencionó que ambas serán empresas públicas, pero eso se dará una vez que reciba las autorizaciones tanto de la Comisión Federal de Competencia Económica y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), ésta última aprobará la escisión.

Soriana comprará los formatos de Mega, Tiendas Comercial Mexicana, Alprecio y Bodega Comercial Mexicana. El nombre de COMERCI, como emisora, se quedará con Soriana.

En la reunión con analistas se destacó que no hay la intención de vender en un futuro ninguno de los tres formatos de tienda que conservaron, por el contrario, se buscará aumentar su participación en algunas localidades del país, entre las que se incluye Puebla, Guadalajara, Veracruz, Monterrey, el área-



El siguiente paso para Comercial Mexicana será llevar a cabo una escisión de la Controladora Comercial Mexicana. FOTO EE ARCHIVO

metropolitana de la ciudad de México, principalmente.

Reiteró que la naciente compañía buscará también tener un enfoque regional y llegar con más fuerza al segmento premium, por lo que en los próximos meses fortalecerán la apertura o la conversión de nuevas tiendas.

La empresa no tiene la intención de deshacerse en el futuro de los formatos de tiendas que conservó; al contrario, crecerá en algunas entidades del país.

Insistió en que en este momento aún no se define el nombre de la nueva compañía, pero ello se decidirá en las próximas semanas una vez que avancen los procesos de autorización.

José Calvillo aseguró que el acuerdo fue favorable para ambas partes y eso permitirá que la naciente empresa se enfoque en un mercado en el que la administración se siente “cómodo”.

Confirió en que el proceso de autorización para la venta y la creación de la nueva compañía quedarán listos en este mismo año.

YA SE ACOSTUMBRÓ

Luego de un proceso de reestructuración crediticia y malos resultados financieros, el ex minorista Grupo Gigante decidió vender sus

206 tiendas en el país a Soriana a finales del 2007.

El monto de la transacción fue por 1,350 millones de dólares, con lo que Soriana se hizo del control de los formatos: Gigante, Bodega Gigante y Super G, así como de las siete unidades de Gigante USA.

La transacción le permitió a Soriana pasar de 245 tiendas a 450; de 1.8 millones de metros cuadrados, destinados a la venta, a 2.6 millones; de casi 46,000 millones de ventas a 71,000 millones y, pensando sólo en las empresas que cotizan en Bolsa, de una participación de 18% del mercado a una de 25 por ciento.

No sólo la minorista nortea logró tener un mayor participación de mercado; también elevó su nivel de endeudamiento, llegando a proponer a su consejo de administración la emisión de deuda hasta por 15,000 millones de pesos, así como múltiples inversiones para la remodelación de sus adquisiciones.

Al momento de la compra, Soriana tenía en caja sólo 2,200 millones de pesos, llevando la razón: deuda total neta/EBITDA, a niveles de 10 veces en el primer trimestre del 2009.

Actualmente, Grupo Gigante es una inmobiliaria y es dueña o en su defecto tiene una participación en Office Depot, Toks, Tiendas Super Precio, The Home Store y Gigante Grupo Inmobiliario. (Con información de Erick Gallardo)

múltiplo muy caro comparado con el que tiene, ya que se le elevará, además de que habrá que ver si el plan de desapalancamiento que ofrece se cumple o no.

Analistas bursátiles comentaron que el desapalancamiento en el que caerá Soriana es un poco preocupante y con la emisión de capital traerá consigo una dilución en el precio de sus títulos en la Bolsa Mexicana de Valores.

ron de 37.27 a 36.01 pesos por título.

En un día cayó el valor de capitalización de ambas firmas. La Cómex perdió 3,008 millones de pesos, al pasar de 53,366 millones a 50,358 millones de pesos.

Soriana perdió 2,268 millones de pesos, al pasar de 67,086 a 64,818 millones de pesos.

OBSERVACIÓN NEGATIVA

Fitch Ratings colocó en Observación Negativa las calificaciones de Organización Soriana, luego del anuncio de la compra.

Esta calificación refleja el incremento esperado en los indicadores de apalancamiento de esa compañía minorista.

La valuadora estimó que la deuda total ajustada por arrendamiento a EBITDAR (EBITDA más renta) de Soriana se incrementará a niveles superiores a 4 veces.

Más información en:
EMPRESAS Y NEGOCIOS