


**HISTORIAS
DE NEGOCIOS**

**MARIO
MALDONADO**

Opine usted:
mmaldonado@
elfinanciero.com.mx
y a @MarioMal

Juan Domingo Beckmann pone su sello en Cuervo

Juan Domingo Beckmann está a punto de ponerle su sello a José Cuervo con la colocación del 30 por ciento de la empresa en los mercados internacionales. Tras romper la sociedad con la inglesa Diageo, vender la marca Don Julio e incursionar en la categoría del whisky, ahora el CEO de la mayor productora de tequila del mundo enfrenta su mayor reto: llevar con éxito la Oferta Pública Inicial de acciones planeada para el último trimestre del presente año, la cual será en la Bolsa de Londres o de Nueva York, de acuerdo con dos fuentes con conocimiento del tema.

En mayo pasado Cuervo tuvo su primer encuentro con los mercados financieros, al colocar un bono por 500 millones de dólares a 10 años en la Bolsa de Valores de Irlanda. La mayoría de los fondos los destinó al pago de un crédito puente que usó para financiar la adquisición de la destilería irlandesa Old Bushmills. En un análisis reciente, Fitch confirmó las calificaciones 'BBB' de Bece, la controladora de Cuervo.

El siguiente paso de la empresa con más de 250 años de antigüedad, dirigida

desde 2006 por **Juan Domingo Beckmann**, de 48 años, quien es parte de la sexta generación familiar, es convertirse en una empresa pública. La colocación accionaria tiene que ver con tres factores: la expansión de Old Bushmill, la adquisición de nuevas marcas y la inversión por 200 millones de dólares que realiza en Tequila, Jalisco, para convertir a dicha ciudad en el 'Napa Valley mexicano', según las propias palabras de su CEO.

En marzo pasado, Bloomberg reveló los acercamientos de José Cuervo con distintos bancos para llevar a cabo una Oferta Pública Inicial por unos 750 millones de dólares, que es alrededor de 30 por ciento del capital social de la empresa. Las fuentes consultadas coinciden en el monto a colocar, con lo cual se valúa a Cuervo en 2.5 mil millones de dólares. El IPO se realizaría en el último cuarto del 2016, periodo del año en el que normalmente los fondos de inversión reconfiguran sus portafolios.

Aun con cierta volatilidad en los mercados, la oferta accionaria de Cuervo sería atractiva, no sólo por el tamaño y tipo de empresa que representa, sino por el buen perfil financiero, los sólidos resultados operativos y la estabilidad de sus flujos futuros, me dijo el presidente de un fondo de inversión con sede en México.

Actualmente, Diageo—su exsocio—,

el más grande productor de bebidas alcohólicas, cotiza a un múltiplo de 4.5 veces sus ventas, similar al que Cuervo cotizaría en la Bolsa de Londres, si es que la familia Beckmann se decide por esta plaza bursátil.

Además de la fortaleza de su marca, otro de los aspectos atractivos de Cuervo en su diversificación geográfica, pues tiene presencia en 95 países, de los cuales Estados Unidos y Canadá son los más importantes con 53 por ciento de los ingresos. En EU, Cuervo es la tequilera líder, con cerca de 40 por ciento del mercado en términos de volumen, mientras que en México es el mayor distribuidor de bebidas espirituosas y licores y el segundo más grande en términos de valor.

Al cierre de septiembre del año pasado, el volumen de Cuervo aumentó 27 por ciento, en tanto que sus ventas se incrementaron 41 por ciento a 10.3 mil millones de pesos, principalmente impulsadas por la integración de Bushmills y un buen desempeño en EU. Uno de los logros principales de la administración de Juan Domingo Beckmann ha sido la reducción de costos y la expansión de los márgenes: a septiembre del 2015, el margen EBITDA de Cuervo aumentó a 28 por ciento interanual, desde el 20 por ciento anterior, y se prevé que crezca a 35 por ciento hacia el 2017.

Así, mientras la empresa de la familia **Beckmann** se expande en el exterior, con la compra de nuevas marcas y la conquista de mercados como el de China, en

Tequila, Jalisco, la firma desarrolla uno de los proyectos turísticos integrales más importantes de los últimos años. En el corazón de la producción del agave, Cuervo construye más fábricas, levanta hoteles, centros de convenciones, culturales, corredores comerciales y habitacionales en conjunto con el gobierno del estado y el federal.

Quiere que Tequila sea el nuevo Napa Valley... y eso también será parte del sello de **Juan Domingo Beckmann** al frente de la tequilera que se resistió a servirla a los ingleses.

Posdata

Me escribió **Carlos Fernández** sobre una columna anterior. Me dijo que trabaja arduamente en muchos frentes, uno de ellos, efectivamente, como consejero de Santander, pero también en el tema de emprendedores, a título personal y como consejero de Endeavor. Vive feliz en España, aunque extraña México.



EN ILUSTRACIÓN: JUAN DOMINGO BECKMANN