

ARGENTINA REPRESENTA TERCER MERCADO

ESPAÑA ES EL SEGUNDO MERCADO DE GRUPO ALSEA

LAS VENTAS de Grupo Zena representan 18% del total para la administradora mexicana de restaurantes

Judith Santiago
judith.santiago@eleconomista.mx

EN OCTUBRE del 2014, el operador de restaurantes Grupo Alsea celebraba su entrada a Europa con la compra de Grupo Zena, en España; el objetivo fue crear más valor para la empresa. Hoy, su apuesta por un nuevo lugar parece rendir frutos, pues ya es su segundo mercado más relevante.

El negocio de España contribuye con cerca de 18% (5,674 millones de pesos, aproximadamente) de las ventas totales en promedio anual, un porcentaje relevante si se contrasta con otros mercados, como el de Colombia (2%), Chile (5%), Argentina (14%); aunque es tres veces menor que las operaciones de México, en donde se genera 61 por ciento.

Antes de haber sido absorbido por la mexicana, el operador de restaurantes español registraba ventas anuales por 264 millones de euros,

ALSEA ESPAÑA

	2015
Ventas mismas tiendas	720%
Número de unidades	467 / 313 unidades y 154 subfranquiciarios
Ventas	5,674 millones de pesos
EBITDA ajustado	1,082 millones de pesos
Margen EBITDA ajustado	19.10%

FUENTE: 4 REPORTE TRIMESTRAL 2015 ALSEA

GRUPO ZENA

467 restaurantes	
MARCAS	NÚMERO ESTABLECIMIENTOS
78 (209)	Foster's Hollywood
138 (161)	Domino's Pizza
61	Burger King
13 (11)	La Vaca Argentina
7 (17)	Cañas y Tapas
5 (8)	Il Tempietto

FUENTE: 4 REPORTE TRIMESTRAL 2015 ALSEA

con crecimiento anual compuesto de 3.9% en ventas; flujo operativo de 32 millones de euros y margen EBITDA de 12 por ciento.

Desde la adquisición de Zena, el grupo español contribuyó con 1,468 millones de pesos a los ingresos de Grupo Alsea y registraba 442 unidades (302 propias y 140 subfranquiciadas).

El año pasado cerró con 467 establecimientos, incorporando 25 unidades más desde la adquisición. De éstas, 313 son propias y 115 son de subfranquiciarios, con una planti-

lla de 7,000 empleados.

RECONFORMARÁ MARCAS

Los planes de crecimiento de Alsea España siguen firmes. En este año planea abrir entre 25 y 30 restaurantes; todo apunta a que Domino's Pizza será la marca de mayor alcance.

Dentro del negocio en España hay marcas de menor tamaño. En el caso de La Vaca Argentina y Cañas y Tapas, Alsea relanzará ambas marcas y remodelará algunos establecimientos.

"Hay marcas que al parecer podrían comenzar a cerrarse, una po-



La marca Domino's Pizza será una de las mayores apuestas en España de Alsea. FOTOGRAFÍA: DOMINO'S PIZZA

dría ser Il Tempietto. No hay certeza de que así sea, ni en qué periodo en particular, pero se habla de que algunas marcas no tienen mucho sentido mantenerlas en el portafolio", acotó Montserrat Antón, analista de Invex Casa de Bolsa.

Sobre la oportunidad de llevar a España otras marcas que operan en el país, como Starbucks, Federico Tejado, director general de Alsea México, comentó que por el momento no lo han considerado, aunque en el futuro podrían exportarlas al mercado europeo.

En octubre del 2014, Grupo Alsea compró 71.76% de Grupo Zena por 1,934 millones de pesos y 427 restaurantes. La empresa de origen español, con 45 años de trayectoria, opera las marcas Burger King, Domino's Pizza, Foster's Hollywood, Cañas y Tapas, Il Tempietto y La Vaca Argentina en España.

De la participación de Grupo Zena, 28.24% restante lo mantiene Alia Capital Partners, un fondo de capital privado español, lo cual representa una oportunidad de compra para que Alsea complete 100% de participación.

"Grupo Zena ha tenido resulta-

dos muy positivos, que han superado las expectativas. Las ventas han tenido un dinamismo sobresaliente. Hay ciertas marcas que impulsarán el crecimiento", explicó Montserrat Antón.

Reiteró que, aunque ha sido una operación que ha sorprendido en términos de crecimiento, el 2016 se vuelve un año más complicado por la base de comparación, aunque hay expectativas positivas para que continúen buenos resultados.

Al cierre del 2015, las ventas del operador de las marcas Burger King y Domino's Pizza, entre otros, crecieron 42% más que en el 2014, traduciéndose en ingresos por 32,288 millones de pesos, las cuales estuvieron impulsadas principalmente por la integración de Grupo Zena, en España y Vips, en México, dijo la agencia calificadora HR Rating en un documento.

Añade: "La generación de flujo operativo (EBITDA) durante los últimos 12 meses creció 55.5% y alcanzó niveles de 4,357.4 millones de pesos (contra 2,801.8 millones de pesos al cuarto trimestre del 2014), resultado de la incorporación de Grupo Zena y Vips.



ARCHIVO EE: NATALIA GAIA

HR Rating refiere que en último trimestre del 2015 hubo una mejora en el margen EBITDA, al cerrar con un alza de 13.5% respecto del mismo periodo del 2014, esto debido a la maduración de la operación de Grupo Zena y Vips. Para este año, estima niveles de 12.8, y 13.1%, para el 2017.

DEUDA, SOBREMESA DE ZENA

Para financiar la adquisición, Alsea contrató dos créditos con BBVA por alrededor de 5,000 millones de pesos (uno por 152 millones de euros y otro por 110 millones de euros), a un plazo de cinco años. Al cierre del 2015, la deuda total ascendió a 12,233 millones de pesos, de los cuales 17% están en euros.

Montserrat Antón explicó que, en el balance la emisora tiene un nivel de deuda importante para su tamaño y ahora que hay demasiadas cosas en marcha, la flexibilidad financiera es un tema que debería tomarse con cautela.

El reporte de HR Ratings indicó: “Analizando la capacidad de pago de Alsea y tomando en consideración la caja inicial disponible, obtenemos niveles de 2.1 veces en la relación entre deuda y servicio de cobertura, lo

MARCAS DE GRUPO ALSEA



DOMINO'S
PIZZA



STARBUCKS
COFFEE



BURGER KING



CHILLI'S



CALIFORNIA
PIZZA CHICKEN



P.F. CHANG'S



ITALIANNI'S



THE CHEESECAKE
FACTORY



VIPS



EL PORTÓN



FOSTER'S
HOLLYWOOD



CAÑAS Y TAPAS



LA VACA
ARGENTINA



IL TEMPIETTO

cual muestra una ligera presión por parte de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras”.

Agregó que debido a que gran parte de la deuda total de la empresa está estructurada de largo plazo, la estructura de la deuda es sana y está calzada con la capacidad de generación de flujo libre de efectivo de los proyectos adquiridos por la empresa.

A año y medio de haber comprado Zena, la revalorización de los pasivos de Alsea sigue impactando resultados, aunque de manera virtual.