

Francisco Diharasarri, gerente general de CCU Chile

CCU y competencia con AB InBev en mercado cervecero chileno: "NO VEMOS AMENAZADO NUESTRO LIDERAZGO"

El ejecutivo adelanta que están evaluando traspasar a precio los mayores costos de las materias primas y del dólar, y explica que debido a la estrechez logística tuvieron que ajustar la producción de ciertos formatos y marcas. Sobre la posibilidad de comprar Soprole, el ejecutivo reconoce que "es una bonita marca". • JESSICA MARTICORENA

La sólida recuperación del consumo que se palpa en la economía chilena está impulsando con fuerza los resultados de CCU este año, la compañía que controla el grupo Lüksic y la holandesa Heineken. Dentro del mix de productos que comercializa la firma, es la cerveza la que está empujando buena parte de sus favorables resultados.

Los datos son reveladores. Los ingresos por ventas de la compañía se expandieron 54,3% en Chile durante el segundo trimestre del año, debido a un crecimiento del 40,2% en sus volúmenes y un avance de 10,1% en los precios promedio, asociados a las marcas premium de cerveza que comercializa CCU en el mercado local. Hoy, entre las banderas de alta gama que forman parte de su portafolio están Heineken, Blue Moon, Coors y Sol, entre otras.

"La pandemia produjo un cambio importante en las condiciones de consumo de cerveza, porque durante mucho tiempo estuvo cerrado un canal relevante de consumo, como son los restaurantes, bares y hotelería. Y, al mismo tiempo, se fortaleció la botillería, el canal de barrio, de cercanía, que representa del orden de los 25 mil clientes para noso-

tros", explica Francisco Diharasarri, gerente general de CCU Chile.

Junto con esa tendencia, menciona el ejecutivo, se produjo un mayor crecimiento de las denominadas marcas premium, las que "hoy representan entre el 45% y 47% del mercado. Hace cuatro años, ese segmento era del orden del 30%".

El consumo per cápita de cerveza en Chile se ha duplicado en los últimos 20 años, hasta superar los 60 litros, apunta Diharasarri. Y de ese mercado total, asegura que "7 de cada 10 cervezas que se consumen en el país son de nuestras marcas".

El principal competidor de CCU en el mercado chileno es Cervecería Chile, filial de la multinacional belga AB InBev, líder mundial de la industria cervecera, que gestiona marcas como Budweiser, Corona, Beck's y Stella Artois. En los últimos años ambos players han intensificado la disputa por el mercado nacional, donde la belga ha implementado agresivas prácticas comerciales, anunciando inversiones para expandir su capacidad productiva y suscribiendo un acuerdo de distribución con Andina y Emboron. La europea ha declarado, también, que aspira a ser líder en el mercado de las cervezas en nuestro país.

Pero esa audaz estrategia no intranquiliza mayormente a CCU. "No vemos amenazado



cervecero global, en un chasis importante como es la red de distribución que tiene con alianzas relevantes que ha suscrito, obviamente genera una mayor preocupación, pero más que todo es una motivación y un desafío que tiene CCU para enfrentar este nuevo escenario. Lo vemos como una oportunidad para dinamizar el mercado e introducir mayor innovación para los clientes".

En CCU tampoco se quedan de brazos cruzados y para fortalecer su posición de mercado y enfrentar la ardua competencia diseñaron un potente plan de inversiones. Así, a mediados del año pasado, la empresa dio el vamos a un programa de aumento de capacidad por US\$ 150 millones, que completarán en 2022. "Estamos invirtiendo en las plantas de Temuco y de Santiago, que nos permitirá aumentar la producción en 20%, para alcanzar niveles sobre los 12 millones de hectolitros anuales", detalla Diharasarri.

Ampliar el portafolio de marcas también forma parte de la estrategia para reforzar la posición de mercado. "Estamos abiertos a traer las marcas que nos permitan fortalecer y robustecer nuestro portafolio", asevera el gerente.

¿Comprar Soprole? Responde: "Es una linda marca. Es un proceso muy reciente (el anuncio de la venta), que se activó hace poco; es muy prematuro, pero es una bonita marca".

Mayores costos por cadena de suministro y dólar

No todo ha sido benévolo este año para CCU. La compañía ha enfrentado dos grandes dificultades: la estrechez de la cadena de suministro y logística a nivel global, y el alza del dólar. Ambos factores repercutieron en un aumento de 7,8% en el costo de venta por hectolitro en el segundo trimestre, debido a mayores precios de los fletes marítimos, de los contenedores y de materias primas esenciales, como el aluminio y el azúcar. "Ha subido la lata, los granos, el petróleo. El aluminio ha subido más de un 50%; los granos, más de un 30%; el azúcar, más de un 40% en dólares, sumado a los mayores costos de logística. Ha habido una presión fuerte sobre los costos, que se va a mantener por un rato; yo calculo que más de un año y medio más", advierte Diharasarri.

Aunque hasta el momento no han subido los precios a venta, en la compañía no descartan un ajuste. "No descartamos que ten-

¿COMPRAR SOPROLE?

Es una linda marca. Es un proceso muy reciente, que se activó hace poco; es muy prematuro, pero es una bonita marca".

nuestro liderazgo, no vemos riesgo de perder la posición que tenemos en el mercado cervecero en Chile. En CCU siempre hemos estado acostumbrados a competir, somos multicategoría y esta empresa desde sus inicios ha competido con las principales marcas en el mundo", enfatiza Diharasarri. Aunque admite que "obviamente cuando hay un competidor de nivel mundial, líder en el mercado

J.R.R. Tolkien

10 libros con las mejores obras de este reconocido autor en una edición de lujo que no te puedes perder

**MARTES 19
PRIMER LIBRO**

EN KIOSCOS UN LIBRO CADA MARTES A SOLO \$7.990 c/u

Precio regiones I, II, III, XI, XII y XV: \$8.490 C/U

FECHAS Y TÍTULOS DE LA COLECCIÓN

19-10	1. El señor de los Anillos I. La comunidad del Anillo
26-10	2. El señor de los Anillos II. Las dos torres
2-11	3. El señor de los Anillos III. El retorno del Rey
9-11	4. El Hobbit
16-11	5. El Silmarillion
23-11	6. Los Hijos de Húrin
30-11	7. Cuentos desde El Reino Peligroso
7-12	8. Cuentos Inconclusos de Númenor y La Tierra Media
14-12	9. Tolkien y La Gran Guerra
21-12	10. Guía completa de La Tierra Media

COLECCIONES EL MERCURIO

www.coleccioneselmercurio.cl

1. Stock de 2.000 unidades por libro hasta agotar. 2. Cada entrega estará disponible en kioscos adheridos a la colección durante 7 días desde la fecha de cada entrega. 3. Los valores mencionados no incluyen costos de despacho por compras en internet. 4. Costo de despacho desde \$1.800 dependiendo de cada comuna, peso y dimensiones del producto. 5. El detalle de las fechas y el orden de las entregas está disponible en el sitio web www.coleccioneselmercurio.cl.

gamos que traspasar estos mayores costos a precio, porque no nos van a dar los márgenes. El tipo de cambio sobre los \$800 complica, estamos evaluando tener que hacer un reajuste de precios producto de esta presión de costos", adelanta el ejecutivo.

De toda la cerveza que vende CCU, el 60% la comercializa a través de botillerías y almacenes de barrio; otro 30%, vía supermercados, y el 10% restante la vende a través de la categoría 'consumo en el lugar', esto es, restaurantes, bares y hoteles. Justamente fue su principal canal de venta, a través de la Asociación Gremial de Dueños de Botillerías, que en febrero pasado denunció a CCU —y a Andina— ante la Fiscalía Nacional Económica (FNE), acusando a la compañía de privilegiar los supermercados y sus sitios propios de distribución online por encima de los pequeños almacenes y expendedores de bebidas, provocándole una falta de stock y desabastecimiento en diversas marcas. Diharasarri explica que esa denuncia todavía está en investigación, y que debido a la estrechez de la cadena de abastecimiento mundial tuvieron que ajustar la oferta de algunos productos, dependiendo de la disponibilidad de las materias primas.

"Ajustamos temporalmente ciertos formatos y determinadas marcas, como Dorada, y les dimos prioridad en el abastecimiento a nuestros productos líderes, como Cristal, Escudo y Royal", puntualiza el ejecutivo.

Asimismo, y en forma paralela, tuvieron que reasignar producción para los distintos canales de venta. "Teníamos que abastecer a toda nuestra cadena de suministro, supermercados, botillerías, almacenes con patente, y lo que hicimos fue ir administrando y asignando tipos de productos para cada tipo de canal, y algunas botillerías sintieron que habían sido asignados con menor producción. Todos los canales de distribución nos interesan, pero no podíamos asignar toda la disponibilidad de un producto a un solo canal", enfatiza Diharasarri.

Hoy, menciona, el abastecimiento de los productos está tendiendo a normalizarse, aunque admite que aún no llegan al mismo nivel de servicio que tenían prepandemia.

Dado que el 67% de los ingresos de CCU provienen de la operación chilena, y ante los cambios que enfrenta el país —próximas elecciones presidenciales y la nueva Constitución—, en la firma esperan que "tenemos la cordura de hacer lo mejor para Chile".

Entretelones

Licitación de casinos prevista para mañana: con cambio de ubicación y expectativa de posibles ofertas económicas por US\$ 100 millones al año

No será en el Hotel Gran Palace, sino que en el Estadio San Jorge del Banco Estado, debido a que justo la fecha coincide con el segundo aniversario del estallido de 2019. Pero de no mediar cambios de último minuto, para mañana lunes a las 10:00 horas sigue a firme la convocatoria de la Superintendencia de Casinos de Juego (SCJ) —que lidera Vivien Villagrán— para recibir las ofertas técnicas y económicas, en el marco del proceso de otorgamiento o renovación de 12 casinos de juego.

La convocatoria no ha estado exenta de polémicas, pues varios casinos han activado recursos legales para impedir que el proceso avance, en un abierto desacuerdo con el regulador sobre la ley aplicable para tal proceso, si la original —de 2005, que consagraba derecho preferente y reconocía inversiones realizadas, como postulaban los incumbentes— o la nueva, de 2015, como postula la SCJ, que conlleva oferta económica (un pago anual al municipio), algo que bajo la anterior normativa no existía, y que ahora es crucial, pues la oferta más alta es la que se adjudica en cada plaza.

En la arremetida judicial ha ocurrido de todo: hay algunos recursos que están pendientes, otros rechazados (dando con ello el favor a la SCJ) y esta semana tres medidas precautorias fueron concedidas, una interpuesta por Marina del Sol y dos por Dreams, por las cuales la SCJ no podría recibir ofertas por Talcahuano, Punta Arenas y Mostazal. Pero eso no ha hecho dar marcha atrás al regulador, quien —comentan personas al tanto— tiene un as bajo la manga. Además de reponer y apelar para esos casos en la justicia, la lectura al interior de la SCJ es que eso no obsta a que sí pueda recibir propuestas para esas re-



Para agosto, 25 casinos habían recuperado el 97% de sus ingresos brutos de juego, contra mismo mes de 2019.

giones, si hay ofertas para plazas distantes a 70 kilómetros de esas comunas. Porque el proceso no se vincula con comunas específicas, como sí lo hizo el anterior de los casinos municipales, en que las ofertas debían estar en las mismas comunas del casino existente.

Así, con los datos echados del proceso, relacionados con este estiman que los 12 permisos que se licitan pueden movilizar posibles ofertas económicas por un total

de US\$ 100 millones al año (los permisos duran 15 años) e impuestos por US\$ 140 millones anuales. Claro que mañana no se conocerán las ofertas económicas —estas quedarán en un sobre sellado en custodia en Banco Estado—, pues primero un grupo de expertos debe visar previamente las ofertas técnicas, y todos quienes alcancen más de 600 puntos en esa fase pasarán a la apertura económica en que solo prima la mayor oferta.

El plazo total para evaluación es de 120 días, aunque en el regulador, indican cercanos, la idea es hacerlo ojalá en menor tiempo, pues los plazos les apremian. Esto, porque en todos aquellos casos en que se adjudicó a un nuevo oferente —no a un operador actual, que ya cuente con casino y busque renovar—, este tendrá un plazo de dos años para construir su proyecto, prorrogable por otro año más. O sea, en total tres años, y ocurre que los vencimientos de las actuales licencias están muy ajustados a esos plazos, el primer vencimiento ocurre el 29 de julio de 2023 en el casino de Los Ángeles, por lo que no se puede descartar que se produzca una vacancia, un bache entre que expira la licencia antigua y todavía no está operativa la nueva.

Pese a los dimes y diretes, en la SCJ están convencidos de que habrá ofertas, porque los casinos han demostrado ser buen negocio —al interior del regulador estiman que al año 12, todos, recuperaron la inversión hecha—, y porque la pandemia va quedando atrás para la industria. Para agosto —el primer mes de operación continuada—, 25 casinos existentes en el país (de 26) habían recuperado en el promedio el 97,1% de sus ingresos brutos de juego, contra mismo mes de 2019 (para comparar el mismo mes de un año sin pandemia).

El ritmo que hoy lleva tu vida tiene un Seguro.



Contrata tus Seguros Scotiabank en scotiabankchile.cl o en cualquier sucursal y participa por el sorteo de 500.000 Scotiapesos para que uses en lo que tú quieras.



Un seguro para la vida que llevas



Más información aquí

Corredora de Seguros **Scotia**

Promoción válida desde el 1 de octubre al 31 de octubre de 2021 exclusivo para clientes Scotiabank que posean una Tarjeta de Crédito vigente y utilizable. El concurso consiste en el sorteo de 10 premios entre clientes que contraten al menos un seguro Scotiabank en scotiabankchile.cl o en otro canal de venta. Promoción considera seguros Auto Full, HomeFlex, Accidentes Personales AP, Robo 350, Oncológico, Renta diaria por hospitalización, Asistencia en Viajes y VidaNow. Cada premio consiste en 500.000 (quinientos mil) Scotiapesos. El sorteo se realizará el día martes 09 de noviembre y los ganadores serán comunicados en scotiabankchile.cl o a través de los canales que Scotiabank estime convenientes. Es requisito para la recepción de Scotiapesos contar con una Tarjeta de Crédito vigente y utilizable. El abono de los Scotiapesos se realizará en un plazo de hasta 7 días hábiles posterior a la notificación del ganador. Se excluyen de este concurso las Tarjetas Empresariales, Corporativas, Mastercard Business, Visa Business, Visa Enjoy, Visa Movistar, Visa Forum, Visa Congelada, Visa Crédito Express, Tarjeta Universal, Visa BEX y Cencosud Scotiabank. Para más información de las condiciones de la promoción ingresa a scotiabankchile.cl. Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en www.cmfchile.cl Marca registrada de The Bank of Nova Scotia, utilizada bajo licencia.