

* SANTIAGO DE CHILE, LUNES 26 DE JULIO DE 2010

economianegocios@mercurio.cl



Estructura. Los gerentes generales de las filiales de Brasil, Argentina y Chile reportan directamente a Jaime García, vicepresidente ejecutivo de E. Andina.



Jaime García, vicepresidente ejecutivo de la firma: Embotelladora Andina expande sus plantas en Brasil y ve alzas de consumo en tres países

PLANES PARA CRECER EN CHILE | B 7

Jaime García, vicepresidente ejecutivo del embotellador de Coca-Cola:

Embotelladora Andina hace alta inversión en Brasil y expande capacidad productiva en plantas

Brasil es más del 50% de las ventas, y está en alza. Por ello, aumentarán sobre 30% la planta de Río de Janeiro este año y en 2011 la de Espírito Santo, dice el ejecutivo.

Claudia Ramírez y Victoria Reyes

Jaime García, vicepresidente ejecutivo de Embotelladora Andina, tiene tres objetivos para 2010: que las ventas de la compañía crezcan entre 3% y 5% en Argentina, que suban entre 4% y 6% en Chile, y de 8% a 10% en Brasil. En el consolidado del negocio, la meta del año "es vender US\$ 1.600 millones (en 2009 vendieron US\$ 1.465 millones) y generar un EBITDA de entre US\$ 330 y 350 millones", detalla el ejecutivo.

En particular para Brasil el diagnóstico es más que optimista en la compañía controlada por las familias Garcés Silva, Hurtado Berger, Said Handal y Said Somavía. "Hay eventos importantes que nos afectarán en el largo plazo, como el Mundial de fútbol de 2014 y las olimpiadas en Río de Janeiro de 2016. Claramente, las perspectivas son sólidas", dice García.

Embotelladora Andina está ejecutando un plan anual de inversiones de US\$ 50 millones en ese país, distribuidos en sus plantas de Espírito Santo y Río de Janeiro. Este año, el grueso de los recursos se destinará a la franquicia en esta última ciudad, la que en octubre recibirá desde Alemania una línea de producción que tiene un costo de US\$ 18 millones. Esta nueva línea supondrá un crecimiento de 30% a 40% en la capacidad productiva; es decir, de una capacidad actual de 120 millones de cajas se pase a entre 180 millones y 200 millones. Además, con la ampliación de la planta de Río aumentarán en dos puntos la cuota de participación de mercado en los estados de Río de Janeiro y Espírito Santo. Para 2011 están previstas inversiones en la planta de Espírito Santo, la que podría aumentar su capacidad en torno al 30%. "Necesitamos invertir en Brasil para abastecer esa mejor expectativa que tenemos de venta", explica.

La vía para crecer en el gigante de Sudamérica -donde la empresa tiene una participación de mercado cercana al 12% en el país y del 60% en los dos mercados en los que participa- es por medio de la expansión de las plantas que hoy opera, pues las posibilidades de comprar nuevas franquicias son bajas, dice García. "Así como compramos la franquicia de Río, mañana puede pasar que otro decida vender y obviamente trataremos de comprar, pero por ahora es difícil, porque es un negocio donde hay gente que sabe y una buena situación económica".

Crecimiento en Chile

La empresa ya anunció un plan de inversiones de US\$ 100 millones para la construcción de una nueva planta en Renca, que finalmente, después de un aplazamiento por la crisis, será inaugurada en septiembre de 2011. Esta nueva planta será capaz de producir 240 millones de cajas, el doble de lo que produce la actual ubicada en Carlos Valdovinos, y que se transformará en un centro de distribución.

El ejecutivo cuenta que el crecimiento del mercado chileno está incorporando a las categorías que no son gaseosas, como jugo y aguas, entre otros. Para el segundo semestre, junto con el sistema Coca-Cola tienen en carpeta el lanzamiento de al menos un producto.

"En Chile el 80% del consumo (de productos de Andina) son gaseosas como Coca-Cola, pero han entrado consumidores dispuestos a probar nuevos productos. Aun así, hemos visto que la frecuencia de consumo es más fuerte en gaseosa", explica. El consumo de gaseosa en nuestro país tiene una participación distinta al de Brasil y Argentina. En esos países, la gaseosa alcanza el 90% y 96% de ventas, respectivamente detalla el ejecutivo.

"Necesitamos invertir en Brasil para abastecer esa mejor expectativa que tenemos de venta", dice Jaime García. El escenario en Argentina

Este año, Embotelladora Andina invertirá US\$ 20 millones en Argentina, principalmente para reforzar las operaciones que mantienen en Córdoba y otras zonas de ese país. Jaime García reconoce que ese país vive un período de inestabilidad, pero asegura que "no vamos a postergar decisiones de inversión allí, pero si alguien quiere invertir probablemente lo hará en otros países antes que Argentina, por tanto su crecimiento será menor y eso nos perjudica porque tenemos menor crecimiento y consumo". Agrega que "el precio de venta es menor, entonces el margen operacional es menor que en Brasil o Chile, aunque vendemos más volumen", explica.