

Tres viajes a Chile, ocho meses de negociación y el vínculo de los controladores con nuestro país: CÓMO SE GESTÓ EL ACUERDO DE VENTA DE SOPROLE AL GRUPO PERUANO GLORIA

Operación valorada en US\$ 645 millones

Tres viajes a Chile, ocho meses de negociación y el vínculo de los controladores con nuestro país: CÓMO SE GESTÓ EL ACUERDO DE VENTA DE SOPROLE AL GRUPO PERUANO GLORIA

La operación fue liderada por Claudio Rodríguez Huaco, director ejecutivo del holding peruano y representante de la segunda generación de la familia controladora del grupo. El ejecutivo ya conocía Chile, pues cursó un MBA en la UAI. Este año, Rodríguez viajó a Chile junto con su padre, Jorge Rodríguez Rodríguez, actual presidente del grupo, para conocer las plantas y la operación completa de Soprole. • JESSICA MARTICORENA

Cerca de ocho meses duró el proceso de negociación y, finalmente, el jueves recién pasado, el grupo peruano Gloria selló el acuerdo por el cual definió comprar Soprole a la neozelandesa Fonterra, cumpliendo el conglomerado limeño un anhelo que tuvo durante 10 años para sumar a la firma local a su portafolio de empresas. Una transacción que involucra unos US\$ 645 millones, sujeta a la aprobación de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) y que tiene dos implicancias: la salida de Fonterra del país y la expansión del conglomerado peruano en Chile.

El grupo peruano —uno de los holdings empresariales más importantes de Latinoamérica— está ligado a la familia Rodríguez y está presente en los sectores lácteos y alimentos; cementos; papeles y cartones. Ya tiene un pie en nuestro país desde hace un par de años: posee el 19,71% de Cementos Bío Bío.

Para la reciente operación, el holding Gloria Foods JORB contó en Chile con la asesoría del banco de inversiones Tyndall Group y del estudio de abogados Claro y Cía. En la

CLAUDIO RODRÍGUEZ profundizó su conocimiento de Chile en JP Morgan en Nueva York, pues estuvo a cargo de toda la región y también de Chile.

etapa de *due diligence* de Soprole fue asesorado por PwC Chile, una firma conocida para el grupo, pues PwC Perú es la auditora del holding. La elección de Tyndall Group tampoco fue casual. Claudio Rodríguez Huaco (42 años), director ejecutivo del holding peruano y representante de la segunda generación de la familia controladora del grupo, tiene una relación de larga data con esa firma. Tyndall está formado por los ejecutivos de JP Morgan Juan Ignacio Langlois, Danilo Radovic y Raimundo Lira, a quienes Rodríguez conoció cuando estuvo en la Banca de Inversión de JP Morgan en Nueva York. Tyndall, a su vez, fue el asesor financiero en el ingreso de la peruana, en 2020, a la propiedad de Cementos Bío Bío.

A Fonterra, en tanto, la asesoró en materia financiera el banco de inversiones JP Morgan y en el terreno legal, Carola Diez Pérez-Colopas, cuyo socio es Gerardo Varela, quien fue presidente de Soprole y actualmente es director de Soprole Inversiones, por lo que tuvo que inhabilitarse de participar en esta operación. La negociación por parte del conglomerado peruano fue liderada directamente por Claudio Rodríguez Huaco, confirman fuentes cercanas al grupo. Aunque los accionistas de Gloria conciben perfectamente a Soprole y desde hace una década habían estado evaluando a la compañía local, para el reciente proceso vinieron a empaparse en terreno de la actual operación y del funcionamiento de la firma láctea. De hecho, fue el propio Rodríguez Huaco quien encabezó un equipo de altos ejecutivos que viajó a Chile en tres ocasiones durante este año,



Claudio Rodríguez Huaco, director ejecutivo del grupo peruano Gloria.



Valeria Flein, gerente general de Leche Gloria S.A., en Perú.

“para conocer más de cerca todo el mercado chileno, y las plantas y la operación completa de Soprole”, revelan fuentes conocedoras del proceso. Incluso, Jorge Rodríguez Rodríguez, padre de Claudio y actual presidente del grupo, también vino al país en medio de la negociación que culminó el jueves. El cierre de la transacción la prevén completar dentro de los próximos seis meses. En el grupo Gloria —que está presente en ocho países de Latinoamérica— aseguran que “la expectativa con la adquisición es que las empresas se manejen independientemente, como viene sucediendo en cada operación de cada país en donde está el holding. De esta manera, Soprole continuará manejándose por medio de un directorio, en concordancia con su buen manejo de gobierno corporativo chileno”, dicen.

El vínculo con Chile

Para el grupo Gloria, Chile no es un mercado desconocido ni lejano, pues el conglomerado ha estado vinculado de distintas maneras con nuestro país a lo largo del tiempo. El propio Claudio Rodríguez —fi-

nancista egresado de Oxford Brookes University, con una Maestría en Lancaster University y cursos en Columbia University— hace unos años cursó un MBA en la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI), “por lo que tuvo un primer acercamiento con Chile”, precisan conocedores. Ese conocimiento se profundizó aún más cuando Rodríguez Huaco estuvo en JP Morgan, en Nueva York, “pues ahí estaba a cargo de ver a toda la región y también a Chile, por lo que estuvo muy familiarizado con el funcionamiento de la economía y del mercado chileno en general”, dice una fuente vinculada a la firma peruana.

Ahora, tras el acuerdo de compra, Rodríguez Huaco no escondió su satisfacción y enfatizó que “la oportunidad de incorporar una empresa de la categoría de Soprole S.A. a nuestro portafolio de negocios será un orgullo para nuestro holding alimentario. Además de su liderazgo en el mercado en Chile, la identificación y profesionalismo de sus recursos humanos y su excelencia en áreas como el desarrollo de marcas, la innovación y sus buenas prácticas, construirán

sinergias tanto en el relacionamiento, como en los aportes técnicos y de evolución nutricional, lo cual no solo fortalecerá nuestra plataforma regional de alimentos, sino que nos permitirá contribuir al desarrollo socialmente responsable con las comunidades a las que servimos”.

Desde la compañía precisan que “al momento que se cierre la transacción, Soprole se sumará a un negocio de clase mundial en nuestra plataforma de operaciones en Latinoamérica y contribuirá a la construcción de nuestra posición y liderazgo en el sector lácteo en la región, de la cual forman parte empresas como Pil Andina S.A., en Bolivia; Suiza Dairy Corporation, en Puerto Rico; Gloria Colombia S.A.S., en Colombia; Leche Gloria Ecuador S.A., en Ecuador; Gloria Foods del Uruguay S.A., en Uruguay; Gloria Argentina S.A., en Argentina; y Leche Gloria S.A., en Perú”.

El lazo de la ejecutiva chilena

El otro lazo del grupo Gloria con Chile proviene de Valeria Flein, la ingeniera comercial de la Universidad Católica que en 2018 se convirtió en la primera mujer en llegar a la gerencia general de Soprole. Flein, desde octubre de 2020, ocupa la gerencia general de Leche Gloria S.A. en Perú, una de las mayores compañías del mercado lácteo en ese país. Ahí también marcó un hito, al ser la primera mujer en asumir ese cargo de liderazgo en la firma peruana.

Aunque cercanos al grupo peruano aseguran que la ejecutiva chilena no participó del proceso de negociación —“todos los gerentes de nuestros negocios, incluyendo a Valeria Flein, gerente general de nuestra operación en Perú de Leche Gloria S.A., están enfocados junto a sus equipos gerenciales en el desarrollo del negocio local”—, otras fuentes confirman los vasos comunicantes en una segunda línea, aportando conocimiento sobre la compañía que lideró hace unos años.

“Ella no viajó a Chile y tampoco fue parte de los equipos integrantes de las tratativas, pero evidentemente aportó sus conocimientos y visión sobre Soprole. Ella conoce en detalle la empresa, a Fonterra y su excelencia en Chile. Su experiencia de años fue valiosa en ese sentido”, afirma una fuente al tanto del proceso.

El diversificado conglomerado que compró Soprole

Grupo Gloria, que acaba de sellar la compra de Soprole, fue fundado por los hermanos arequipeños Vito y Jorge Rodríguez Rodríguez. Vito falleció a los 83 años, el 17 de junio de este año. Según la revista Forbes, su fortuna ascendió a US\$ 1.400 millones, y lo situaba como el segundo multimillonario del Perú.

Gloria —con presencia en ocho países de la región— es un diversificado conglomerado peruano, compuesto por tres holdings que agrupan a más de 50 empresas, en las áreas de lácteos, azúcar y alimentos; cementos, hormigón y yeso, y papeles y cartones. El segmento lácteo es uno de los más relevantes para el conglomerado, donde opera a través de Leche Gloria S.A., compañía que preside Jorge Rodríguez y donde su hijo Claudio Rodríguez es el director ejecutivo. La firma

—adquirida en 1986 por la familia Rodríguez a Nestlé— hoy es líder en el mercado peruano, con una participación de casi 77%. Con ingresos cercanos a los US\$ 1.000 millones, a septiembre de este año, su utilidad llegó a los US\$ 50 millones al tercer trimestre. En Bolsa, la firma tiene una valorización de US\$ 891,7 millones. En esa firma, la familia Rodríguez posee el 75,6% de la propiedad, mientras otro 12,2% pertenece a la estadounidense Silverston Holdings.

En Latinoamérica, la firma tiene amplia presencia. Forman parte de su operación empresas como Pil Andina S.A., en Bolivia; Suiza Dairy Corporation, en Puerto Rico; Gloria Colombia S.A.S., en Colombia; Leche Gloria Ecuador S.A., en Ecuador; Gloria Foods del Uruguay S.A., en Uruguay; y Gloria Argentina S.A., en

Argentina. En el rubro de cementos, el grupo también es uno de los *players* importantes de su país. En este negocio, el conglomerado opera a través de Yura, fundada hace 52 años y con siete plantas a nivel latinoamericano. También es liderada por Jorge Rodríguez y constituida en 1996. Es la matriz desde donde se desprenden firmas relacionadas como la Sociedad Boliviana de Cemento y la ecuatoriana Unión Cementera Nacional. También gestiona una participación de 19,7% en la firma chilena Cementos Bío Bío.

La producción de azúcar es otro de los negocios relevantes del grupo peruano. Ahí, Grupo Gloria administra y consolida sus empresas azucareras a través de su holding Corporación Azucarera del Perú,

Coazucar, el consorcio azucarero y agroindustrial más grande del país vecino, con importantes operaciones en la región. Está dedicada a la siembra y procesamiento de la caña de azúcar, así como a la comercialización de sus productos derivados, como azúcar, alcoholes, melaza y bagazo (residuo del proceso de fabricación del azúcar), y el desarrollo de cultivos agroindustriales como uva y palta.

Las operaciones de Coazucar están concentradas principalmente en Perú, uno de los pocos países que puede cosechar caña de azúcar durante todo el año, con los mejores rendimientos de producción en el mundo. Lidera la producción de azúcar en ese país, con alrededor del 32% de participación de mercado en Ecuador.

Coazucar está conformado por las empresas Casa Grande, Cartavio, San Jacinto, Agrómicos, Sintúco, Chiquitoy, La Troncal, Producargo y AgroAurora.

En el rubro de fabricación de papel el grupo participa con la empresa Trupal, con más de 50 años en el mercado, líderes en soluciones de empaque, tanto rígidos (cajas de cartón corrugado), como flexibles. Ahí la firma opera integrada desde la fabricación del papel hasta el empaque final puesto en la fábrica o *packing* de sus clientes. La compañía emplea a 1.500 trabajadores, en cinco plantas en Perú: dos dedicadas a la fabricación de papel, en Lima y Trujillo; otras dos orientadas a la fabricación de cajas, en Lima y Sullana, y otra planta dedicada al desarrollo y fabricación de empaques flexibles.