NexNews

LA FIRMA DE JUGOS PRODUCE ENTRE 10 Y 15 MILLONES DE LITROS AL AÑO Y LA META ES DUPLICARLOS EN 12 MESES

Los planes de Guallarauco de la mano de Coca Cola: duplicar la producción el primer año, y llegar a nuevos puntos de venta

Coca Cola del Valle, una sociedad que integran Coca Cola de Chile, Andina y Embonor, acaba de comprar la productora de jugos *premium* en $46 mil millones. Aunque los fundadores, la familia Piwonka, salieron de la propiedad, Juan Luis Piwonka se mantendrá como gerente general de la compañía. • CLAUDIA RAMÍREZ

CARLA DANNEMANN

Fernando Jaña (izq.), gerente general de Coca Cola del Valle New Ventures, y Juan Luis Piwonka, gerente general de Guallarauco, señalan que ningún producto de la marca se discontinuaría. "Exploraremos el desarrollo de productos *premium* en aguas de fruta y jugo", adelantan.

Tuvieron que pasar un par de años antes de que las conversaciones entre Coca Cola y Guallarauco dieran literalmente frutos. El 5 de enero de este año llegaron a un acuerdo: Coca Cola del Valle New Ventures —la sociedad que integran Coca Cola de Chile (50%), Embotelladora Andina (35%) y Embonor (15%)— suscribió un contrato para comprar el 100% de la sociedad Novaverde, que había sido creada por la familia Piwonka (ver recuadro).

Pero la operación requería de la venia de la Fiscalía Nacional Económica, dado que Coca Cola ya participa en el negocio de jugos. Así, la transacción se cerró recién el 3 de octubre, con el pago por parte de Coca Cola del Valle de más de $46 mil millones (US$ 69,7 millones) a Siemel (67%) y a la familia Piwonka (que tenía el 33%).

En esta adquisición —asesorada por el estudio BAZ por Coca Cola, y el estudio Portaluppi, Guzmán y Bezanilla, en el caso de Guallarauco—, Coca Cola vio una oportunidad: "En el mercado de los jugos siempre hemos estado en un segmento más masivo, que es de los néctares, y en el segmento de bajo valor, de algunos productos más cercanos al agua saborizada, como Kapo. Con Guallarauco, el objetivo era trabajar un portafolio donde nos pudiéramos acercar más a un mundo de la naturalidad, del producto más *premium*", sostiene Fernando Jaña, gerente general de Coca Cola del Valle.

Juan Luis Piwonka, hijo de Alberto Piwonka, fundador de Guallarauco, dice que este es un paso distinto al que dieron en 2014, cuando le entregaron el control de Guallarauco a Siemel, porque ahora los fundadores salen de la propiedad. Pero asegura que están conformes: "Estamos muy contentos de que una empresa como Coca Cola, con 80 años en Chile y conocimiento en los consumidores, esté interesada en potenciar Guallarauco y en profundizar la distribución de fruta. Estamos en muy buenas manos", dice.

Hace 25 años, cuando los Piwonka iniciaron Guallarauco, las frutas se producían en los campos de la familia en Longotoma, Jaururo y San Lorenzo, recuerda Juan Luis Piwonka, pero luego se ampliaron. Ahora incluso Guallarauco importa frutas, por ejemplo, los mangos, del norte de Perú; maracuyá de Ecuador, y entre los proveedores se mantiene la familia Piwonka.

Coca Cola quiere mantener el ADN de Guallarauco: mantendrán la marca, toda la línea de productos y las 500 personas que trabajan en las plantas de distribución en Rengo; en la que se ubica cerca de La Ligua y en el centro de distribución en Colina, asegura Jaña. Además, Juan Luis Piwonka, se mantiene como gerente general.

Al cierre a diciembre de 2017, Guallarauco vendió cerca de US$ 60 millones, y la meta es "seguir empujando a tasas de doble dígito en ventas y resultados anuales", asegura Jaña.

El foco está en reforzar la venta de jugos con mayor producción y distribución: "Hay más de 100 mil puntos de venta en Chile, básicamente almacenes, a los que llegamos como sistema Coca Cola. Debemos llegar en torno al 10 o 15% de ese universo, con un subconjunto de productos en la primera etapa de 12 meses", dice Jaña.

Con todas sus categorías de productos —fruta congelada, jugos y néctares embotellados, y postres de fruta, entre otros—, Guallarauco produce entre 10 y 15 millones de litros al año y el plan es duplicar esa cifra al primer año.

Jaña asegura que esta adquisición está en línea con los planes de esta sociedad, creada en 2014 para impulsar negocios que no son Coca Cola, Fanta ni Sprite. Coca Cola del Valle controla la sociedad Envases Central, que vende los jugos Andina del Valle; la línea ecoflex de Vital (botella eco sustentable), y el agua mineral Smart Water, y ahora se suma Guallarauco.

Grupo Angelini compró los otros activos de Novaverde

Cuando el grupo Angelini compró el 67% de Novaverde a los Piwonka en 2014, dicha sociedad tenía tres líneas de negocios: Guallarauco, General Mills —una marca de la empresa estadounidense que vende en Chile productos alimenticios—, y una línea de paltas procesadas por la empresa Megamex. Por un lado, vendió la sociedad Novaverde a Coca-Cola, traspasándole Guallarauco, pero escindió las otras dos líneas de negocio de aquella sociedad, para traspasarlas a Orizon, en una operación entre partes relacionadas en el propio grupo Angelini.