

Músculo comercial



La cadena de tiendas Gollo es la más reciente adquisición de la multi-centroamericana salvadoreña Unicomer.

La multi-centroamericana salvadoreña Grupo Unicomer se consolida como uno de los principales jugadores del retail regional

Luis Diego Quirós

Cuando se piensa en grandes empresas, uno se imagina capitales forjados en países como Estados Unidos, Brasil o México; sin embargo, hay empresarios centroamericanos que demuestran que una estrategia adecuada les permite jugar en las grandes ligas de los negocios regionales.

Una de esas compañías es la multi-centroamericana salvadoreña Grupo Unicomer, que está formada por varias cadenas de tiendas de muebles y electrodomésticos en 19 países de América Latina y el Caribe. Cuenta con un aproximado de 300.000 metros cuadrados en más de 740 puntos de venta de las marcas Almacenes Tropigas,

Artefacta, Courts, Gollo, La Curacao, Loco Luis, Lucky Dollar, Servitotal y Unicomer.

La historia de esta firma comenzó en el año 2000, cuando la empresa Prisma Hogar, fundada por el empresario salvadoreño Mario Simán, adquirió las operaciones de venta al por menor en Centroamérica de la multinacional holandesa Ceteco. Para diciembre de ese año, la empresa había crecido hasta contar con 171 tiendas. Cuatro años después, Unicomer llegó a tener 217 tiendas en seis países (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y Estados Unidos). Sin embargo, el crecimiento no se detuvo en ese año, la firma continuó con

su expansión y en 2006 consolidó su presencia en los países del Caribe con la adquisición de la firma Courts y sus noventa locales.

En 2010, el Puerto de Liverpool, retailer mexicano y líder en tiendas por departamento, se convirtió en el socio estratégico de Regal Forest Holding (Grupo Unicomer), al anunciar la compra del 50% de participación accionaria en esta empresa. Con esa transacción, el capital accionario de Grupo Unicomer ahora está compuesto por la corporación Simán y la empresa mexicana.

El año pasado ingresó a América del Sur, con la compra de Artefacta, cadena de 95 tiendas en Ecuador. La adquisición más reciente se realizó en Costa Rica, con la compra de la cadena Gollo, que tiene 113 puntos de venta y casi 1.500 colaboradores.

“Grupo Unicomer asegura que su mayor fortaleza es el trabajo en equipo, pues en todos los países en los cuales está presente se siguen transmitiendo sus valores e ideales, de tal manera que todos trabajan juntos hacia las mismas metas y objetivos. Así ha logrado convertirse en una empresa joven con una larga trayectoria”, explicó en un comunicado Jaime López, vicepresidente de Unicomer para América Latina.

Crecimiento por M&A

Además de su enorme presencia regional, así como de la variedad de tiendas y productos, Grupo Unicomer se distingue por impulsar su crecimiento mediante fusiones y adquisiciones (M&A, siglas en inglés). De acuerdo con cifras brindadas por Guillermo Simán, vicepresidente de Grupo Unicomer, la tasa de crecimiento entre 1999 y 2011 fue del 45,9%.

Franz Lara y Sergio Wiernik —managing directors de Capital Financial Advisors, firma asesora en M&A de Grupo Unicomer— consideran que muchas veces el costo de abrir orgánicamente es más alto que comprar una



MULTI-MARCA REGIONAL

Cadenas y marcas de Grupo Unicomer en América

Estados Unidos

- Courts
- Unicomer

Belice

- Courts
- Almacenes Tropigas

Guatemala

- La Curacao
- Almacenes Tropigas
- Radio Shack
- Ópticas La Curacao
- Loco Luis
- Servitotal

El Salvador

- La Curacao
- Almacenes Tropigas

- Prisma Hogar
- Radio Shack
- Ópticas La Curacao
- Loco Luis
- Servitotal

Honduras

- La Curacao
- Almacenes Tropigas
- Radio Shack
- Loco Luis
- Servitotal

Nicaragua

- La Curacao
- Almacenes Tropigas
- Radio Shack
- Ópticas La Curacao

- Loco Luis
- Servitotal
- Sony Center

Costa Rica

- La Curacao
- Gollo

República Dominicana

- La Curacao
- Servitotal

Caribe (diez países)

- Courts
- Lucky Dollar

Ecuador

- Artefacta

empresa que ya está funcionando.

Esta firma, lleva más de doce años trabajando con Grupo Unicomer, asesoró el proceso de compra de la cadena costarricense Gollo. Capital Financial Advisors estuvo a cargo de las negociaciones, la definición del precio, la negociación de los contratos legales y la coordinación del proceso.

“Unicomer inició negociaciones para adquirir los activos de Gollo desde hace más de nueve años. El primer acercamiento en 2003 fracasó. Lo mismo pasó en 2010 y fue hasta este año que se logró concretar la compra”, explica Lara. Este ejecutivo indica que con la adquisición de Gollo se

consolida su presencia en Costa Rica, en donde ya tienen operaciones con la marca La Curacao.

“Con la compra de Gollo, Costa Rica se convierte en uno de los principales mercados para la operación de Grupo Unicomer. En estas negociaciones, el reto es encontrar targets adecuados. El comprador siempre debe fijarse en quién es el vendedor y en cuán atractivo es el activo”, añade Franz Lara.

Si bien aun no hay información oficial; la compañía, que ya cruzó las fronteras del istmo, analiza potenciales adquisiciones en otros países del continente americano.