

Cadenas ferreteras El Colono y El Lagar regresan a sus antiguos dueños

El guatemalteco Grupo Progreso replantea sus operaciones en Costa Rica

ANA CRISTINA CAMACHO SANDOVAL / 02 JUN 2013

Las cadenas ferreteras El Colono y El Lagar volvieron a manos de sus dueños originales luego de siete años de haber sido adquiridas por la empresa guatemalteca Grupo Progreso.

En mayo pasado, los empresarios costarricenses José Alberto Castillo Calvo y Ricardo Mora asumieron en forma independiente las riendas de El Colono y El Lagar, respectivamente.

De esta forma, Progreso, hoy accionista mayoritario de Abonos Agro, se sale del negocio detallista y se concentra en el de mayoreo.

Se confirma, entonces, lo que era un secreto a voces en el mundo ferretero del país. Fuentes del sector consultadas por EF –que prefirieron el anonimato– aseguran que el grupo guatemalteco no logró los resultados esperados, pues la compra supuso una alta inversión y bajos retornos.

Afirman que, en vista de que la deuda con los antiguos dueños era elevada y todavía se estaba pagando, Progreso les planteó devolverles el negocio quedándose con una participación mínima.

Hace 10 ó 15 años, Abonos Agro estaba prácticamente solo en el negocio de mayoreo, pero ahora tiene dura competencia y eso ha reducido los márgenes de ganancia, según las fuentes.

Visión desde adentro

Los dueños de El Colono y El Lagar decidieron, en octubre del 2007, venderle sus negocios a Progreso en un transacción que también involucró a Abonos Agro, la empresa más antigua del Grupo Pujol y que, en aquel momento, estaba en manos de Julie Pujol.

Ahora, Progreso queda con una participación minoritaria en El Colono y en El Lagar y con una participación mayoritaria en Abonos Agro, empresa que dejará su negocio al detalle para convertirse en una división mayorista de materiales de construcción.

Sin embargo, ¿por qué Progreso limita ahora sus operaciones en Costa Rica y abandona su enfoque en venta al detalle?

Rodolfo Arguedas Tinajero, presidente de la División de Materiales de Construcción (DMC) –nueva cara de Abonos Agro–, lo explica: el negocio principal de Progreso ha sido y seguirá siendo el de cemento.

Aún así, hace muchos años creó otra división de materiales de construcción con operaciones en toda la región.

Con esta división, entró a Centroamérica comprando operaciones existentes en forma parcial como en Nicaragua, Panamá y Honduras y, en Costa Rica, adquirió negocios completos: Abonos Agro, El Colono y El Lagar.

No obstante, hace año y medio, el grupo optó por enfocarse con más fuerza en el negocio cementero y



La cadena de ferreterías El Lagar posee 11 puntos de venta. Pronto sumará uno más donde Abonos Agro tiene su tienda en La Uruca. La cadena El Colono y El Lagar quedaron ahora a manos de sus antiguos dueños. / **CORTESÍA ABONOS AGRO PARA EF**

desarrollará en Guatemala una nueva planta por lo que todos los esfuerzos se dirigirán a esta millonaria inversión.

Fue así como se planteó la desconcentración de la DMC estableciendo alianzas con los dueños anteriores para que retomaran de nuevo las marcas y hacer de las operaciones una estructura más ágil y simple.

Es decir, había que quitar grasa, liberarle recursos para necesidades futuras de Progreso y reducir el aparato administrativo.

Arguedas descarta que les estuviera yendo mal. Afirma que, después de la crisis, las estrategias de comercialización lograron un aumento en el volumen de ventas.

Se cerraron cuatro tiendas El Colono, reubicaron la de Orotina y volvió a un servicio más personalizado que de autoservicio.

"No es que Progreso no pudo, pero no fue como hubiera querido. El grupo aportó mucho de sus valores ", dijo Arguedas.

Ahora Grupo Progreso queda como accionista mayoritario solamente en Abonos Agro. Esta marca ahora tendrá dos divisiones: mayoreo ferretero y mayoreo de aceros.

Lo anterior significa que el negocio al detalle desaparece junto con las dos tiendas que tenía. La de Barrio México (donde estaban incluso las oficinas centrales) se cerrará en agosto y la de La Uruca se convertirá en Lagar.

La propiedad de Barrio México sigue siendo de Julie Pujol.

Para el jerarca de DMC, todo este proceso se resume en lecciones aprendidas. Por ejemplo, Progreso aprendió que uno de los elementos clave en toda operación es el *know-how* local, que lo generan los socios ticos, quienes desarrollaron y consolidaron la marca.

"Este negocio de cadenas ferreteras requiere conocimiento del día a día y aquí, por la cultura tica, se necesita contacto directo con el cliente y eso lo saben hacer los dueños de El Lagar y El Colono", concluyó Arguedas.

Tras seis años

Transacción: En el 2007, cuando Progreso ingresó a Costa Rica lo hizo en medio de un plan de expansión que involucró negocios en Honduras, Nicaragua y El Salvador. Primero, en octubre, compró Abonos Agro y en enero del 2008 El Colono y El Lagar.

Propuestas: En aquel momento, Progreso planteó convertir a la empresa en un proveedor de soluciones más que un suplidor de productos y la visualizaba como un grupo con proyección regional. Con la crisis, que afectó a todo el sector construcción, se propuso modernizar la oferta y por eso liquidó algunas líneas en su inventario, optimizó la flota logística y renegoció mejores condiciones con sus suplidores.

Tiendas: El Lagar tiene hoy 11 puntos de venta, El Colono 34 y de 4 que tenía Abonos Agro en el 2007, quedará con solo un local de mayoreo.

Fuente Archivo EF y sitios web tiendas.

ETIQUETAS: Ferreterías, Grupo Progreso, El Colono, El Lagar
