

Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
274798	2025-02-11	Pulso	Empresas & Mercados	9

Imagen 1/1

p 9

LTPULSO11FEB25

www.pulso.cl

"Fiesta" en bolsa de Sudáfrica por dividendos de venta de Carozzi en Chile

El anuncio de un dividendo extraordinario de la sudafricana Tiger Brands por la venta del 24,38% en US\$ 240 millones que mantuvo por 25 años en la chilena Carozzi desató un inusual movimiento de sus acciones en Johannesburgo, con múltiples transacciones y un alza del 4%. Fue uno de los papeles estrella de esa plaza, ya que el mercado premió su decisión de irse de Chile para concentrarse en su país.

FERNANDO VEGA

"Una mayor expansión en la región latinoamericana ya no es una prioridad estratégica para la empresa" explicaba a la Bolsa de Johannesburgo, Tiger Brands, el mayor productor de alimentos de ese país, el 27 de enero pasado. Fec dfa la firma revendió a Carozzi el 24,38% que tenía en la empresa chilena, controlada por el familia Bofill, en US\$240 millones, para concentrarse en Sudáfrica.

Al día siguiente, las acciones del conglomerado africano saltaron en la apertura para cerrar con una alza del 4,3%, porque además de la venta, el anuncio contenía una noticia que animó a los inversionistas: parte de ese dinero se convertiría en un dividendo extraordinario. Los papeles de la firma, que ya venían subiendo desde el año pasado (40% hasta este lunes), con algunas bajas repentinas, se convirtieron en las estrellas de Johannesburgo durante la primera semana de febrero. "Los esfuerzos de Tiger Brands por poner en orden su cartera y mejorar su balance deberían ser beneficiosos a medio plazo", dijo el analista Zimile Mbanjwa en un informe del banco de inversiones FNB de Sudáfrica.

El mercado premió la concreción de los anuncios de Tiger Brands al reenfocar su negocio: en diciembre de 2024, la firma había comunicado su decisión de abandonar los mercados externos para concentrarse en asegurar su lugar como la empresa líder de bienes de consumo en el sur de África, dueña de marcas tan reconocidas en ese mercado como la avena Jungle y las conservas KOO. En noviembre, el grupo también salió de su negocio de alimentos infantiles dentro de ese plan de racionalización iniciado por el su CEO, Tjaart Kruger, quien también fue director de Carozzi.

Tiger Brands es la firma de alimentos más grande de Sudáfrica. Es una empresa histórica, fundada en 1921 y en la que el Estado sudafricano figura hoy como su segundo mayor accionista a través de Public In-



vestment Corporation (PIC), con el 14,21%. El mayor inversor es el fondo global Silchester International Investors LLP, con el 17,67%. Otros accionistas importantes son el mayor banco de inversiones africano, Allan Gray Pty Ltd y Jupiter Asset Management Limited.

En sus informaciones al mercado, Tiger Brands sostuvo que la plata del negocio en Chile será reinvertida en los proyectos estratégicos destinados a mejorar su rentabilidad en Sudáfrica. "Los fondos excedentes pueden ser devueltos a los accionistas a través de recompras de acciones o dividendos especiales", sostuvieron. Y el mercado respondió.

Según los estados financieros anuales de Tiger Brands, para el año finalizado el 30 de septiembre de 2024, el 19% de sus ingresos provino de sus operaciones fuera de África,

destacando el aporte de Carozzi durante el ejercicio: US\$39 millones, un 4% más que en 2023. En total, el conglomerado sudafricano generó ventas por US\$2,031 millones. (En 2023 Carozzi facturó US\$1,514 millones).

"La venta por parte de Tiger Brands obedece a la decisión estratégica de focalizar su crecimiento en Sudáfrica y concentrar sus inversiones en áreas donde detenta una posición controladora", explicó el gerente general de Carozzi S.A., Sebastián García, en el hecho esencial con que Carozzi comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) la salida de su socio por un cuarto de siglo.

INVITADOS POR GONZALO BOFILL

Latina y aprovechar las sinergias de ambas compañías con perfiles parecidos en cartera de productos de consumo masivo. En esa época Carozzi ya era un actor relevante en la región con operaciones en Perú, Argentina y Chile, y ventas en varios países.

La firma de alimentos y bebidas de la familia Bofill estaba decidida a conquistar América Latina. En su libro "La expansión internacional de las grandes empresas familiares: perspectivas a partir de seis casos prácticos", sus autores José R. De la Torre y Jon Martínez contaron que fue el propio presidente del grupo, Gonzalo Bofill de Caso (fallecido en 2007), quien contactó a los sudafricanos. El hombre que presidió la compañía familiar por 32 años quería tener un socio para concretar su anhelo de internacionalización, pero que se pareciera en valores corporativos a Carozzi y que sus dueños no fueran un obstáculo para que Carozzi se desplegara por Latinoamérica. "Después de muchas reuniones cara a cara Bofill concluyó que la gerencia de Tiger Brands, aun que no era una empresa familiar, compartía sus valores y estaba satisfecha de tener una presencia minoritaria en América Latina", relatan.

Los sudafricanos entraron con el 20% en 1999 y en 2021 subieron al 24,38% que les vendieron a fines de enero a los Bofill en los US\$240 millones. El grupo extranjero designaba a dos de los siete directores de Empresas Carozzi, integrado además por Gonzalo Bofill Velarde (presidente) Carlos Cáceres, Enrique Ide, José Juan Llanguán y Gonzalo Bofill Schmidt. Por los sudafricanos, en la mesa se sentaban el CEO de Tiger Brands, Tjaart Kruger, y el líder de marketing y estrategia de ese grupo, Zayd Abrahams.

UN BUEN NEGOCIO

En sus informes al mercado, la firma sudafricana sostuvo que su inversión en Chile que se extendió por 25 años fue muy satisfactoria, "generando retornos y dividendos notables". Con esta transacción Carozzi S.A. que ya poseía una participación del 75,61% en Empresas Carozzi, tendrá el control total sobre sus operaciones, con un 99,9% de las acciones.

La primera sociedad es controlada por el empresario Gonzalo Bofill Velarde y su familia, quienes controlan en forma indirecta, a través de distintos vehículos de inversión el 87,1206% de Carozzi S.A. El estudio Guerrero Olivos actuó como asesor legal de los controladores.

Acorde los registros mercantiles, Tiger Brands disolvió en febrero del año pasado la sociedad Tiger Brands Inversiones S.A. El abogado Luis Correa Valenzuela, quien fue su representante desde que llegaron, quedó a cargo de la liquidación final de las demás sociedades que crearon y su cierre definitivo.

Acorde lo informado por Carozzi, toda la transacción, se terminará de concretar el 18 de marzo próximo. Así terminarán los 25 años de los sudafricanos como socios de los Bofill.