

MULTINACIONAL LIPTON CAMBIA MODELO DE NEGOCIOS EN CHILE Y ENTREGA TODA LA OPERACIÓN A FIRMA LIGADA A MARCELO GUITAL

Esta semana estuvieron de visita en Chile dos altos ejecutivos de la mayor compañía productora de té del mundo, Lipton. Se trata de Sulaiman Ansari, el global distributor markets de la firma, y Puneet Mishra, el CFO y CTO de esta empresa. El objetivo de la visita fue sellar un acuerdo y un cambio estratégico de la operación de Lipton en Chile, pues acordó una alianza estratégica con Guitál & Partners, la firma fundada por el emprendedor Marcelo Guitál, creador y ex dueño de las aguas Benedictino.

El acuerdo considera que desde esta semana -el 1 de julio- Guitál & Partners se hizo cargo del manejo de todo el negocio de Lipton en Chile, importación, distribución y el reposicionamiento de la marca en el país, para que la hagan crecer. Hasta ahora Lipton estaba trabajando y vendiendo de manera directa a los retailers en el país, explica Manuel Adriasola, sells distributor manager de Lipton en Chile, quien añade que optaron por Guitál por su experiencia en el desarrollo de marcas.

Tras Benedictino, Marcelo Guitál puso en marcha Guitál & Partners, que se dedica a impulsar negocios, empresas y marcas -propias y de terceros-, y en cuyo portfolio están, por ejemplo, las aguas Rizola, y ha trabajado con café Juan Valdez y los salmones de Mowí, entre varias compañías. Además ha desarrollado productos como un higienizador orgánico -Wasservac- vendido por Cruz Verde.

Ahora sumar a Lipton significó para Guitál una consolidación y espaldarazo. "Este modelo llega al cielo. El que una compañía que es la más grande del mundo del té elija nuestra modalidad de trabajo, es una alianza estratégica de las más grandes que una empresa chilena pueda lograr. Es como administrar en la premier league. Estar haciendo negocios con la empresa más grande del mundo del té, no hay más", dijo Guitál.

Lipton Teas and Infusions es la mayor compañía de té del mundo, con ventas globales por unos € 2.5 billones sólo en mercado retail. Con headquarters en Amsterdam, hasta 2021 Lipton era parte de la multinacional Unilever, pero ese año la compañía anunció un acuerdo para desprenderse a nivel global de este negocio, que pasó a manos del fondo de private equity CVC Capital Partners.

"Nuestra misión es crear valor", dice Sulaiman Ansari, mientras Puneet Mishra agrega que "es un buen partnership. Hay oportunidades de crecimiento".

Lipton Teas and Infusions produce el té en mercados como Kenia -donde cuenta con 9 mil hectáreas propias- y también en otros mercados como Tanzania e incluso en Argentina. En el caso de Chile y América Latina, el producto es envasado y abastecido desde una fábrica ubicada en Perú. En Chile, Lipton hoy se ubica como la segunda marca del mercado de té local, con cerca del 14% de la torta, en un rubro en que el primer actor es Supremo.

Y precisamente uno de los objetivos de Guitál & Partners será reposicionar Lipton y hacerla crecer. Hoy Lipton en Chile llega a unas 500 salas de supermercado y a unos 10 mil puntos de venta en el canal tradicional, habiendo un universo potencial de 64 mil puntos de venta en el país.

En términos económicos, hoy Guitál & Partners genera negocios por unos US\$ 100 millones y ahora con Lipton adicionará unos US\$ 25 millones con esta operación. El acuerdo con Guitál & Partners tiene una duración de cuatro años en primera instancia -hasta 2028- y luego contempla renovaciones.

