

**AUTOSERVICIOS**

# Chedraui va por clientes de Soriana y cadenas regionales

Ejecutará un plan agresivo en precios para ganar mercado

➤ Algunas empresas locales como Casa Ley, HEB y Calimax podrían ser objetivo de compra

**FERNANDA CELIS**  
empresas@elfinanciero.com.mx

Chedraui buscará aprovechar el periodo de integración entre Soriana y Comercial Mexicana para ganar mercado, al tiempo que apunta a adquisiciones de cadenas regionales para acelerar su expansión.

En conferencia con analistas, Antonio Chedraui, CEO de la empresa, indicó que ejecutarán un plan agresivo en precios con la finalidad de atraer a los clientes que no se sienten 'felices' con la compra de Comercial Mexicana por parte de Soriana, pues ven oportunidades en las tiendas que se encuentran cerca de dichos competidores.

“Como siempre pasa en este tipo de transacciones hay clientes que no se sienten felices con los cambios e intentaremos tomar ventaja de ello”, apuntó Chedraui.

Asimismo, indicó que están abiertos a realizar adquisiciones siempre y cuando existan condiciones adecuadas en el precio y

en ubicación.

La cadena de autoservicios podría aumentar su nivel de apalancamiento para realizar las compras, aunque siempre por debajo del límite establecido por la empresa de 2 veces a razón Deuda Neta/EBITDA, según el director de la firma.

Al respecto, José Antonio Cebreira, analista de Actinver, señaló que existen amplias posibilidades de que la empresa lleve a cabo una compra, la cual podría realizarse en el corto o mediano plazo.

El especialista opinó que Chedraui cuenta con los recursos y montos estimados para gastar en alguna compra, la cual podría realizarse no sólo en México sino también en Estados Unidos, donde cuentan con 46 tiendas 'El Súper', según datos de la empresa.

Coincidió en que la compra de La Comer por parte de Soriana generará disgusto entre algunos clientes, lo cual significa un mercado cautivo para Chedraui.

**OBJETIVOS DE COMPRA**

Además de Walmart, Soriana, Comercial Mexicana y Chedraui, hay 30 cadenas minoristas regionales que están agrupadas en la **Asociación Nacional de Tiendas**

**de Autoservicio y Departamentales**, las cuales podrían resultar objetivos de compra para la firma veracruzana.

Por piso de venta, número de unidades y cobertura geográfica, las más atractivas son Casa Ley, HEB, S-mart, Calimax y Tiendas Neto, las cuales suman un área comercial de un millón 283 mil metros cuadrados y 791 tiendas. Sin embargo, aun cuando Chedraui comprara todos los supermercados regionales del país, que representan 2 millones 676 mil metros cuadrados, quedaría lejos del piso de ventas conjunto de Soriana y Comercial Mexicana, que suma 4 millones 496 mil metros.

**En la mira**

\*Asociación con Larroc

Estas minoristas tienen mayor presencia en el norte del país.

Cadena	Tiendas	Part. en ventas Antad
CASA LEY	199	4%
HEB	43	2%
S-MART*	54	1%
TIENDASNETO	446	1%
CALIMAX	49	1%

FUENTE: **EL FINANCIERO** Y EMPRESAS

