

EF Explica: Walmart todavía puede comprar Gessa

A pesar de la resolución negativa de Coprocom, el líder en el segmento de supermercados puede entrar en un proceso judicial, buscar un plan B de negocios o armar una estrategia mixta

[Jéssica I. Montero Soto](#)



El acuerdo de compra entre Walmart y Gessa se anunció en julio de 2018 y desde entonces estuvo bajo análisis de la Coprocom. (Foto: Archivo GN).

A pesar de que la Comisión para Promover la Competencia (Coprocom) rechazó el acuerdo de compra de Gessa por parte de Walmart, la empresa líder del segmento de supermercados aún puede adquirir los activos de su

competidor. Eso sí, para lograrlo tendría que esperar y hacer ajustes a su plan.

Marco Ureña, director de la práctica de competencia y consumidor de la firma Batalla, explicó a EF que el voto del 29 de enero de la Coprocom marca el agotamiento de la vía administrativa para este caso y cierra todas las opciones con la Comisión. Esto obliga a buscar caminos distintos, como el judicial.

“La resolución agota la vía administrativa y provoca un bloqueo de la compra, las empresas no pueden cerrar el trato en estas condiciones. Ahora deben valorar los siguientes escenarios: iniciar un proceso judicial para tratar de anular la resolución, desistir de la concentración y buscar otras alternativas o desarrollar una estrategia en ambas vías”, explicó Ureña.

1.- Caso judicial: Walmart y Gessa pueden solicitar la anulación de la resolución emitida por la Coprocom en el Tribunal Contencioso Administrativo.

Para esto deben presentar su caso, esperar que sea admitido y que se desarrolle un análisis de fondo. En el mejor escenario, el proceso tardaría entre uno y dos años.

“La demanda puede ser rechazada o puede concluir que las partes sí tenían razón”, afirmó Ureña.

Al final, si el Tribunal concluye que la Coprocom cometió un error en su resolución, la compra se podría hacer efectiva.

Sin embargo, las partes involucradas deben considerar que la velocidad de resolución en el área judicial puede ser muy distinta al ritmo en que las compañías toman decisiones.

2.- Opciones de negocio: El acuerdo inicial quedó sin efecto, por lo que

ambas compañías podrían desistir de la compra y seguir con sus negocios como hasta ahora.

También pueden buscar otras alternativas de compra, como buscar un acuerdo por un porcentaje menor del negocio, o limitar la adquisición a una de las marcas de Gessa, en lugar de las tres líneas de supermercados (Saretto, Peri y Súper Compro).

(Video) ¿Cuál es el futuro de Walmart y Gessa?

Walmart había adelantado que su interés mayor estaba en la cadena Súper Compro, debido a que impulsaría su cobertura en Guanacaste. Esta opción sería menos atractiva para Gessa, cuyos propietarios habían anunciado en entrevista en el 2018 con La Nación su interés por dejar el negocio de los supermercados.

“Un plan B también puede ser desarrollar alianzas estratégicas”, comentó Ureña.

Los asesores de Batalla afirmaron que Walmart tiene la particularidad de que toda iniciativa de compra que implique una concentración tendría que ser aprobada por Coprocom. Esto porque sus activos en Costa Rica superan el umbral establecido en la Ley: 30.000 salarios mínimos.

3.- Camino híbrido: Walmart podría optar por la vía judicial y al mismo tiempo resolver los temas operativos con una salida en paralelo.

Rodolfo Chévez, presidente de Coprocom, dijo que la resolución negativa emitida el 29 de enero es puntual y sus alcances solamente afectan la intención de compra de Gessa en los términos analizados por la Comisión. El líder del segmento de supermercados sigue habilitado para negociar y adquirir otras operaciones.

Sin embargo, la resolución sienta un precedente sobre la posición de

Walmart en el mercado y su capacidad real de adquirir empresas en este sector, con la legislación actual. Esto quedó en evidencia en la resolución de primera instancia, emitida el 5 de diciembre, cuando la Comisión concluyó que la transacción implicaba que un agente económico con "mucho poder" en el mercado, se fortalecería aún más. A su juicio, esto generaría riesgos para la fijación de precios, e incluso, haría posible exclusión de competidores o proveedores.

En esta resolución, la autoridad rechazó de plano la compra sin dar opción para corregir o atenuar los puntos de disconformidad. En su segunda revisión, acordó que los alegatos de las empresas no lograban rebatir la decisión inicial.

Mariano Batalla, socio de Batalla y máster en negocios internacionales, explicó que Walmart tiene varias vías para generar crecimiento exponencial, aún si se ve imposibilitado para futuras compras de este tipo.

"Podría crecer orgánicamente o bien explorar la posibilidad de adquirir e incursionar más profundamente en otros mercados adyacentes que pudieran no implicar una concentración (por ejemplo: comprar empresas o activos de ferreterías, electrodomésticos, llantas, farmacias, ópticas, cafeterías, etc) que le permitan tener una mayor huella sin que se considere que genere una mayor concentración en este segmento", analizó.