

Miyasato se abrirá camino en el mercado de capitales

Nueva era. Con MGi SAFI como socio mayoritario, hacia finales del próximo año o a inicios del 2020 concretarán su primera emisión.

ÉLIDA VEGACÓRDOVA

Nuevos accionistas, nuevos rumbos, nuevas metas. Después del ingreso de MGi SAFI como accionista mayoritario de Corporación Miyasato, la empresa experta en el procesamiento y distribución de vidrio y aluminio ingresa a una nueva etapa de desarrollo, encaminada a rentabilizar el negocio y consolidar su liderazgo en el sector.

Como parte de la transformación estratégica de la compañía, que hoy cuenta con directores independientes que liderarán su gestión, el próximo año Miyasato ingresará al mercado de capitales para financiar sus planes de crecimiento.

Así lo adelanta a **Día 1** Mauricio González, presidente del directorio de Corporación Miyasato y presidente ejecutivo de MGi SAFI, administradora del fondo gestor industrial F1 que tomó el control de la compañía fundada hace 79 años por la familia de origen japonés.

“Unavez que el nivel de endeudamiento haya bajado, la posibilidad de emitir deuda en el Mercado Alternativo de Valores (MAV) es claramente una opción, porque queremos tener dos fuentes alternativas de financiamiento: el bancario y el mercado de capitales”, añade.

Según detalla el ejecuti-

vo, el trabajo para listar en el MAV comenzará a realizarse el próximo año, por lo que es muy probable que hacia finales del 2019 o a inicios del 2020, Miyasato esté lanzando su primera emisión.

FUTURO PROMETEDOR

Mientras afinan los detalles de su futuro ingreso al mercado de capitales, Mauricio González y el nuevo directorio de Miyasato, compuesto por Edgardo Vargas, Pedro José De Zavala y Christophe De Greift se concentrará en lograr el fortalecimiento de la empresa, aprovechando el potencial de crecimiento que avizoraron cuando decidieron adquirir el 77% de sus acciones.

Por lo pronto, durante los próximos dos años se concentrarán en un proceso de desinversión de activos que comprende la venta de cuatro terrenos valorizados en US\$24 millones para hacer frente a la actual situación financiera de la firma.

“El 100% de lo obtenido, producto de la venta de esos terrenos, se destinará a reducir nuestros niveles de endeudamiento. Esa es nuestra prioridad al corto plazo. Estamos seguros de que con un buen plan de negocios vamos a poder darle vuelta a esa situación y podremos consolidarnos y fortalecernos como los líderes del mercado”, asegura González.

Pero no será lo único. En línea con el proceso de trans-

“Miyasato tiene cerca de 80 años de historia, es una marca muy reconocida y con enormes posibilidades de crecimiento”.

Mauricio González
Presidente del directorio

“La fortaleza y reputación de la marca nos permitirá –en el largo plazo– la incorporación de productos y servicios complementarios que ayuden al crecimiento y desarrollo de la empresa”.

Pedro José De Zavala
Director

“Estaré satisfecho si escucho a los clientes decir que Miyasato ha logrado desarrollar propuestas de valor adaptadas a las necesidades de cada uno”.

Christophe De Greift
Director



La firma –destacan los accionistas– debe alcanzar ventas por US\$100 mlls. en el próximo quinquenio.

formación estratégica que ha emprendido tras el ingreso de MGi a su accionariado, Miyasato dejará atrás sus tres líneas de negocio (distribución, automotriz y arquitectura) para concentrarse en dos divisiones: “arquitectura, ingeniería & obras” y “distribución, automotriz & comercialización”.

En su primera división se concentrarán, además de las megaobras (inversiones en vidrio por encima de los US\$2 millones), en proyectos medianos (entre US\$250.000 y US\$750.000) y grandes (entre US\$1 millón y US\$2 millones). Mientras tanto, en distribución, automotriz & comercialización buscarán una mayor cobertura para llegar a una mayor cantidad de clientes.

“El mercado de las obras

grandes y medianas es mucho más extenso y con una mayor rentabilidad, por eso queremos abrirnos; mientras que en nuestra otra división apuntamos a optimizar los canales de distribución con una oferta diferenciada según el tipo de cliente, que puede ser mayorista, minorista y hasta vidrieras”, afirma el ejecutivo.

Con estos cambios, Miyasato aspira alcanzar ventas de US\$100 millones en los próximos cinco años, para lo que deberán lograr un crecimiento anual de entre 15% y 20%, considerando que durante el último año la compañía facturó US\$60 millones. “La cifra no nos es ajena porque recuperaremos niveles de los años previos, pero de una manera más ordenada”, añade González.

MGi SAFI - Miyasato
Más detalles del acuerdo

Control
Para hacerse del 77% de las acciones de Miyasato, MGi SAFI realizó un aporte de capital de US\$12,1 millones.

Aporte
Mientras su división de arquitectura contribuye con 20% a la facturación total de la empresa, la de automotriz y distribución aportan 80%. La intención es que con la nueva gestión se equipare en 50%.

Apertura
El próximo año abrirán su primer ‘showroom’ dirigido a clientes finales y profesionales del sector.

COBRANZAS JUDICIALES

Nos especializamos en la recuperación de carteras morosas, facturas, cheques bancarios, letras, contratos, etc. de instituciones, empresas y privados contra resultado efectivo, a través de ejecución de garantías y medidas de embargos a nivel nacional

CPL GROUP
Consultores & Asociados

(511) 330 3561 / 424 3292 www.cplconsultores.com

Av. República de Chile N° 478
Piso 7 - Lima 11 - Perú estudio@cplconsultores.com

SERVICIOS EMPRESARIALES

FONOAVISOS
Grupo de Comercio
Anuncia llamando al 708-9999
fonoavisos@comercio.com.pe

LIDER EN BALANZAS PARA CAMIONES E INDUSTRIALES

SUMINCO
SOCIEDAD ANONIMA

ventas@suminco.pe
www.suminco.pe

Servicio técnico en todo el Perú

TEL: 202-4060 / 996-316-685
RPM: # 516519

SUMINCO
SOCIEDAD ANONIMA

Rodillos Polines **DIRTEX**

CEMA B, C, D, E y F
Diámetros 89, 102, 114, 127, 133, 152, 159, 178 mm.

TEL: 202 4060 - Cel/RPM: # 945 110 476
ventas@suminco.pe / www.suminco.pe