



Concluyó la semana pasada la reestructuración de su pasivo, después de un proceso que duró seis meses

NUEVA ETAPA EN LA LÁCTEA

## Ilolay reestructuró deuda y lanza plan para dar batalla a la crisis

Sucesores de Alfredo Williner S.A., la dueña de la marca, reestructuró su pasivo por \$ 1300 millones. La empresa prevé ampliar su líneas de alimentos de mayor gama, con un consecuente aumento de la producción

— Agustina Devincenzi  
— adevincenzi@cronista.com

Sucesores de Alfredo Williner S.A., la láctea dueña de Ilolay, reestructuró su deuda por un monto cercano a \$ 1300 millones y se prepara para dejar atrás su crisis financiera, con un plan de crecimiento que incluye la ampliación de su familia de alimentos y su capacidad productiva.

La empresa, una de las tres más importantes del sector lácteo, se enfocará en el lanzamiento de productos de categoría *premium*. La estrategia pasa por obtener mayores márgenes de rentabilidad, mientras la industria atraviesa uno de sus peores momentos.

En esta línea, la compañía, con sede en la ciudad santafe-

sina de Rafaela y una facturación de más de \$ 21.000 millones en 2020, expandirá su *portfolio* como lo hizo recientemente con la oferta de yogures y quesos untables y rallados. También, prevé explorar el negocio de leches larga vida y en polvo.

Sus tres fábricas ubicadas en el corazón de la cuenca lechera —en las localidades de Arrufó, Bella Italia y El Trébol— procesan aproximadamente 540 millones de litros de leche al año.

Luego, se convierten en 234 millones de kilos en artículos comercializados bajo el nombre de Ilolay, que en 2019 resultó la quinta marca preferida de los argentinos, según el Reporte Brand Footprint de Kantar.

La firma creará elaboraciones de estos productos que apuntan a duplicar el nivel de fabricación

### EN CIFRAS

**\$ 21.000**  
millones facturó en 2020 la empresa, que llega a 30 países de todo el mundo

**540**  
millones de litros de leche procesa al año

**234**  
millones de kilos produce en artículos comercializados bajo la marca.

**1300**  
colaboradores emplea, entre sus 3 fábricas y sus 9 centros de distribución repartidos por el territorio nacional

actual, al tiempo que automatiza sus líneas de producción, con tecnología de punta para optimizar su *performance*.

“Los alimentos de este segmento tienen un gran potencial, dirigidos a un *target* de consumidor que busca cada vez más opciones de este tipo para su rutina diaria”, sugieren allegados a la compañía familiar, con más 90 años de trayectoria.

De esta manera, la apuesta permitirá “jugar” en términos de *pricing*. Al quedar fuera de los programas de control de precios, en principio, la compañía podría fijar los valores de estos artículos, esquivando las restricciones.

Al estar imposibilitada de trasladar a los precios de venta el aumento de los costos, atados a la creciente inflación, sufrió una pérdida de rentabilidad operativa que derivó en el refinanciamiento su deuda para evitar una eventual cesación de pagos.

“El año pasado, los costos subieron por encima del 40%, mientras que los precios autorizados apenas alcanzaron un aumento del 8%, por las limi-

**La estrategia pasa por obtener mayores márgenes de rentabilidad con alimentos premium**

**La firma creará elaboraciones de estos productos que apuntan a duplicar el nivel de fabricación actual**

tantes de los programas Precios Máximos y Cuidados. Esta brecha genera un margen neutro o negativo para la mayoría de los *players*, del que Ilolay no queda exento”, afirman conocedores de la industria, y agregan que a ello se le suma “el agravante de la retracción del consumo producto de la pandemia”.

La compañía concluyó la semana pasada la reestructuración de su pasivo financiero, después de un proceso que duró seis meses. “Fue un paso estratégico que tuvo como propósito el crecimiento. Se buscó que la empresa sea competitiva y sustentable en el tiempo”, aclaran fuentes relacionadas.

La negociación incluyó a seis entidades bancarias: BBVA, Galicia, Macro, Santander, HSBC y Nuevo Banco de Santa Fe, que representaban casi la totalidad del endeudamiento de la firma.

Los términos acordados implican la extensión de los vencimientos por cinco años hasta 2026, con un período de gracia inicial y amortizaciones de capital concentradas a la fecha del vencimiento.

Las condiciones también comprenden una tasa de interés creciente, el otorgamiento de garantías reales por parte del accionista y la puesta a disposición de nuevas líneas de crédito de los bancos por aproximadamente \$ 350 millones.

La empresa contó con el asesoramiento de la *boutique* financiera Finanzas & Gestión, que ya participó en otras transacciones del sector lácteo, como las reestructuraciones financieras de Verónica S.A. y de cooperativa Sancor.

“A partir de la difícil situación económica que atravesó la mayoría del sector corporativo, se vio forzada a reestructurar su endeudamiento financiero”, que, según conocedores de la transacción, “se trató de un inconveniente manejable”.

Fuentes vinculadas a la operación mencionan que la empresa “mantuvo las fuentes de trabajo, garantizó el pago de salarios, conservó las relaciones con sus proveedores y continuó operando normalmente, lo que le permite salir más fortalecida de este proceso que concluyó positivamente”.