vinetur

Heineken rompe su tradición y ficha a un consejero delegado ajeno a la empresa

Rafael Oliveira asume el relevo con el reto de reactivar ventas y ejecutar el plan EverGreen 2030

miércoles 24 de junio de 2026



Heineken ha nombrado a Rafael Oliveira nuevo presidente del consejo ejecutivo y consejero delegado de la compañía. El grupo neerlandés someterá su designación a una junta general extraordinaria de accionistas prevista para el próximo 5 de agosto y, si recibe el visto bueno, asumirá el cargo el próximo 1 de octubre por un periodo de cuatro años.

La decisión, anunciada este martes, 23 de junio, supone la primera vez que Heineken recurre a un directivo ajeno a la empresa para ocupar su máximo puesto ejecutivo. Oliveira llega desde JDE Peet’s, fabricante de café y té con sede en Ámsterdam, donde ejerce como consejero delegado desde noviembre de 2024.

La cotización de Heineken subió un 3% tras conocerse el relevo y alcanzó su nivel más alto desde marzo. La incertidumbre sobre quién dirigiría la empresa había pesado sobre la acción desde que Dolf van den Brink comunicó en enero su salida. Van den Brink había estado al frente de la cervecera durante seis años y la compañía estaba sin consejero delegado desde comienzos de junio.

Heineken, segunda cervecera del mundo por tamaño, encarga a Oliveira acelerar su estrategia EverGreen 2030. Peter Wennink, presidente del consejo de supervisión, afirmó que el ejecutivo aporta visión estratégica, experiencia operativa y capacidad financiera. Charlene de Carvalho-Heineken señaló que el proceso de selección llevó a la familia a respaldar su nombramiento por su capacidad para convertir la estrategia en ejecución y por su perfil de liderazgo.

Oliveira aseguró que la hoja de ruta hasta 2030 ofrece una base sólida para el futuro y sostuvo que trabajará para acelerar el crecimiento, elevar la productividad y adaptar la empresa a los cambios del mercado. Hasta su incorporación, el equipo ejecutivo actual seguirá al frente del negocio.

El nuevo consejero delegado llega en un momento delicado para el grupo. Heineken mantiene un plan para recortar 6.000 empleos y busca reactivar los volúmenes de venta en un mercado en el que se prevé una caída de la demanda mundial de cerveza. También trata de mejorar la rentabilidad para el accionista frente a su rival Anheuser-Busch InBev.

La industria de las bebidas alcohólicas soporta además la presión del encarecimiento del nivel de vida, los cambios en los hábitos de consumo y las dudas sobre los efectos del alcohol en la salud. A ello se suman nuevas amenazas para el sector, como los medicamentos para perder peso que podrían afectar al consumo.

Analistas citados por Reuters valoran que Oliveira aporta una trayectoria sólida en bienes de consumo y experiencia previa en mercados de capitales, un perfil que puede ayudar ante el malestar de parte del accionariado. Laurence Whyatt, analista de Barclays, afirmó que en sus 17 meses en JDE Peet’s mostró capacidad para diagnosticar problemas y reajustar con rapidez la estrategia.

No obstante, varios analistas también ven un riesgo en su falta de experiencia directa en cerveza y bebidas alcohólicas. ING señaló que, como directivo ajeno tanto a Heineken como al sector cervecero, tendrá mucho que demostrar.

Antes de llegar a JDE Peet’s, Oliveira pasó una década en Kraft Heinz. Entre 2019 y 2024 fue vicepresidente ejecutivo y presidente de mercados internacionales, con responsabilidad sobre una cartera superior a 7.000 millones de dólares en Europa, África, Asia-Pacífico y América Latina. Antes ocupó varios puestos directivos regionales dentro del grupo.

Su carrera comenzó en finanzas. Trabajó diez años en Goldman Sachs, donde llegó a ser director ejecutivo para mercados emergentes en Asia desde Hong Kong. Con anterioridad fue analista de renta variable en Banco Icatu y Banco BBA Creditanstalt en Brasil.

En abril de este año, tras la compra de JDE Peet’s por Keurig Dr Pepper, Oliveira había sido designado consejero delegado del futuro negocio cafetero internacional del grupo, una sociedad cotizada prevista con ingresos anuales cercanos a 16.000 millones de dólares. En una declaración difundida ese mismo martes por Keurig Dr Pepper, reconoció que dejar la compañía había sido una decisión difícil.