



PABLO TURNER
Director de InRetail desde 2012



JUAN CARLOS VALLEJO
CEO de InRetail



FRANCISCO DE LA ROZA
CEO de Supermercados Peruanos

El team chileno del grupo peruano Intercorp en su desembarco en el retail chileno

El grupo que lidera Carlos Rodríguez Pastor, con negocios en finanzas, *retail* y educación, aterrizó en Chile con la compra de 33 locales de Erbi. Un rubro de bajos márgenes que solo funciona con números gigantes, lo que anticipa un agresivo plan de expansión. En la nueva filial chilena hay un directorio formado por tres chilenos que llevan más de dos décadas con los peruanos: un histórico del *retail* local, el exgerente de Falabella, Pablo Turner, y dos gerentes que han hecho carrera en Inretail: Juan Carlos Vallejo y Francisco De la Roza.

Un reportaje de VÍCTOR COFRÉ Foto: PEDRO RODRÍGUEZ

Lo comunicó el 23 de octubre pasado en la Superintendencia del Mercado de Valores peruana. Es un texto breve y directo. "InRetail Perú Corp. ha adquirido de manera indirecta la totalidad de acciones de Sociedad Comercializadora de Productos al Detalle S.A., sociedad constituida bajo las leyes de la República de Chile, que opera 33 tiendas de comercio minorista en dicho país", decía la comunicación. InRetail es uno de los principales negocios de uno de los grupos económicos principales de Perú, controlado por la familia Rodríguez, dueños además de brazos financieros y educacionales. La operación reportada alude a un negocio de *retail* en Chile: esas 33 tiendas corresponden a la operación de Erbi, una cadena de tiendas de *hard discount* creada hace casi dos décadas.

Este es el debut de la familia que lidera el peruano Carlos Tomás Rodríguez Pastor, 65 años, en el rubro del *retail* en Chile. Su grupo económico ya tiene en el país un negocio de otra categoría y envergadura -la cadena de salas de cine Cineplanet-, pero ninguna de sus principales áreas de desarrollo tenía presencia. Ni la financiera, ni la educacional, ni la de *retail*. Entre esas tres áreas, describe una presentación reciente, el grupo suma ventas por US\$ 9.100 millones y más de 106 mil empleados.

Las dos empresas que transan en Bolsa, Inretail -con supermercados, farmacias y *shopping center*- e Intercorp Servicios Financieros, de la que cuelgan una aseguradora y un banco, entre otras, suman una capitalización bursátil de US\$ 6 mil millones. Y aquello es solo dos tercios de todo el patrimonio del grupo que maneja la familia Rodríguez.

Erbi, entonces, será una orilla de playa, el inicio de una apuesta de marca mayor en el *retail*. Y es que su tamaño de 33 ubicaciones es insignificante en relación a los 1.067 locales de *hard discount* que opera en Perú bajo la marca Mass, una denominación que está en trámite de inscripción en Chile. La treintena de ubicaciones adquiridas en Chile serán solo el inicio de un plan de expansión que los peruanos iniciarán obligatoriamente en el país. El *hard discount* que desarrolla Mass es un negocio de *retail* de bajos márgenes que, para sobrevivir, requiere un tamaño crítico superior a los 500 locales, estima un especialista en el *retail* que conoce los mercados chileno y peruano.

La toma de control de Erbi se oficializó en Chile en realidad el 18 de octubre, cinco días antes del hecho esencial peruano. Ese día, Sociedad Comercializadora de Productos al Detalle S.A., la razón social de Erbi, cambió de directores, según un documento notarial gestionado pro Carey y Cia., el estudio de abogados que asesora al grupo peruano. En la sociedad chilena asumieron ese día tres hombres del grupo Intercorp, todos con experiencia en el negocio. Y todos con conocimiento de su nuevo mercado: Pablo Turner González, el emblemático exgerente general de Falabella; el CEO de InRetail, Juan Carlos Vallejo Blanco, y el gerente general de Supermercados Peruanos, Francisco Javier De la Roza. Los tres son chilenos.

Erbi

Erbi nació en 2007. Creada por Claudio Engel Goetz, controlador de una gigantesca impor-

tadora de productos de consumo masivo, FH Engel, invitó a varios socios minoritarios, como Antonio Cruz, exsocio de Atrus; los hermanos abogados Octavio y Jorge Bofill; y un ejecutivo de Falabella, Agustín Solari. Engel bautizó la sociedad como Erbi en homenaje a su padre, quien tenía ese sobrenombre.

Con los socios originales, Erbi expandió su negocio, pero no tuvo buenos desempeños. En 2020 ingresó como accionista el dueño de la cadena colombiana Justo y Bueno. Ese mismo año, la firma chilena hizo un aumento de capital hasta \$14.013 millones. Con Justo y Bueno llegó Michel Olmi, un empresario nacido en Chile en 1970 y criado en Venezuela, que fundó esa compañía. Los dueños de Erbi se hicieron socios de Olmi en la matriz, Reve Group, por lo que no dejaron el negocio.

Un año después, en 2021, aquejado por la pandemia, Justo y Bueno se acogió en Colombia a reorganización judicial, pero aquello no afectó a la chilena: el accionista de Erbi era Reve Group. De hecho, Justo y Bueno fue adquirida por Tiendas Olímpica, de la familia Char en Colombia, y la marca desapareció: fue renombrada como Ísimo. Pero Erbi siguió en Reve.

En el directorio de la cadena chilena siguieron conviviendo Claudio Engel y Michel Olmi. La mesa de solo tres personas la completaba un abogado, Jorge Arancibia, asesor de Engel. Pero todo cambió en marzo de 2023, cuando Olmi decidió ejercer en plenitud los derechos políticos que le daba el control de Erbi por parte de Reve Group en Erbi y que había cedido hasta entonces, dice alguien que conoció el cambio. En marzo de 2023, de la matriz de Erbi salieron Claudio Engel -también su hijo Benjamín, director suplente- y Arancibia y solo se mantuvo Olmi, quien nombró a dos alemanes junto a él en la mesa.

Personas que conocieron la alianza dicen que la relación entre ambos no era la mejor, pero que, pese a dejar la firma, Engel seguía teniendo peso en las decisiones sobre el futuro de Erbi. O al menos, que había un acuerdo de caballeros para participar en cualquier gestión de venta del activo chileno. Quienes conocieron la transacción dicen que fue Engel tuvo un rol clave en las gestiones con los peruanos. "Engel fue quien negoció. Él fue el *decision maker* de Erbi", asegura una fuente.

Al vender, en un precio no revelado, Engel y sus socios minoritarios abandonaron Erbi. "No fue un buen negocio", dice alguien que conoció los números.

Y Michel Olmi, según el medio colombiano Valora Analitik, buscaba este 2024 financiamiento para recrear el modelo de *hard discount* en otra cadena. Pero ahora en Estados Unidos.

El team chileno

La cúpula de InRetail, uno de los brazos del grupo peruano dirigido por Carlos Rodríguez Pastor, está teñida de chilenidad. En su directorio y en dos de sus principales gerencias.

El más conocido de todos es un experimentado ex ejecutivo, ahora director de empresas. Ingeniero comercial de la Universidad Católica, con un MBA en Chicago, Pablo Turner González (64 años) trabaja con los Rodríguez desde hace casi 25 años. Turner es un ex Falabella histórico, trabajó por dos décadas en la firma de la familia Solari y llegó a la gerencia general de la entonces estrella del *retail* chileno. Pero en un fichaje rimbombante, su

competidor, Almacenes Paris, entonces liderado por los Luksic y Consorcio, fichó a Turner. Una guerra de ofertas que finalmente Horst Paulmann ganó, terminó con el ejecutivo fuera de Paris: los Luksic lo llevaron entonces a la gerencia general de la viña San Pedro, cargo que dejó en 2008. Ahí se convirtió en director de empresas, sumando experiencia en diversos rubros: en el *retail* ha estado en AD Retail, de los Santa Cruz. También participó en consumo masivo con Córpora. Hoy está en las mesas de Empresas CMPC, el *holding* forestal de la familia Matte, electo por el grupo controlador; la matriz de la gestora Moreda, junto a Pablo Echeverría, Sebastián Edwards y René Cortázar, entre otros; la empresa de alimentos Watts; y la cadena Gastronomía y Negocios, la firma de la gestora Carlyle que maneja Doggi's, Mamut, Tommy Beans, Popeyes y Juan Maestro.

Al grupo Rodríguez, Turner llegó en 2008 al negocio de las tiendas por departamento y tarjetas de crédito. En 2012 se transformó en director de la *holding* InRetail. Doce años después, sigue ahí, como director alterno.

En su llegada a Perú influyeron los dos chilenos que ya estaban en el grupo Rodríguez.

Juan Carlos Vallejo es quizá el chileno más antiguo del grupo Intercorp. Lleva 27 años en Perú. Ingeniero civil industrial de la Universidad de Chile, trabajó casi una década en el Consorcio Nacional de Seguros, la que se asoció a los Rodríguez en Interseguro: Vallejo fue gerente de esa empresa por 14 años, antes de transformarse en CEO de Supermercados Peruanos por otros ocho años.

En 2012 asumió el mando de InRetail Group, un gigante que en los últimos doce meses terminados en junio facturó US\$ 5.468 millones y registró un saludable Ebitda de US\$ 746 millones. Ambas cifras son un 60% más altas que hace cinco años, en 2019. Y el gestor ha sido el chileno Vallejo.

El negocio más voluminoso de InRetail es Supermercados Peruanos, que aportó el 55% de la facturación global, pero un 38% del Ebitda. El 46% del Ebitda lo aporta farmacias, y el 16%, centros comerciales (**ver infografía**). El negocio supermercadista lo dirige otro chileno: Francisco de la Roza, ingeniero comercial de la Universidad de Valparaíso, quien fue gerente de planificación y logística de proveedores de Ripley de 1997 a 2008, año en que llegó a Perú. Primero asumió la gerencia de la cadena de tiendas por departamentos Oechsle, también de Intercorp, y en 2011, el mando de la tienda de mejoramiento del hogar Promart. Hace casi cinco años se hizo CEO de Supermercados Peruanos S.A., el brazo del cual cuelga Mass, la cadena de *hard discount* que es un símil, pero no tanto, de Erbi.

En el negocio de *food retail*, Intercorp tiene 1.204 locales, de los cuales 111 son hiper y supermercados, con el 57% de las ventas y las marcas Plaza Vea y Vivanda, y 1.067 ubicaciones en *hard discount*, con 15%, y la marca Mass. Otro 28% lo aporta Macro, con locales *cash and carry*.

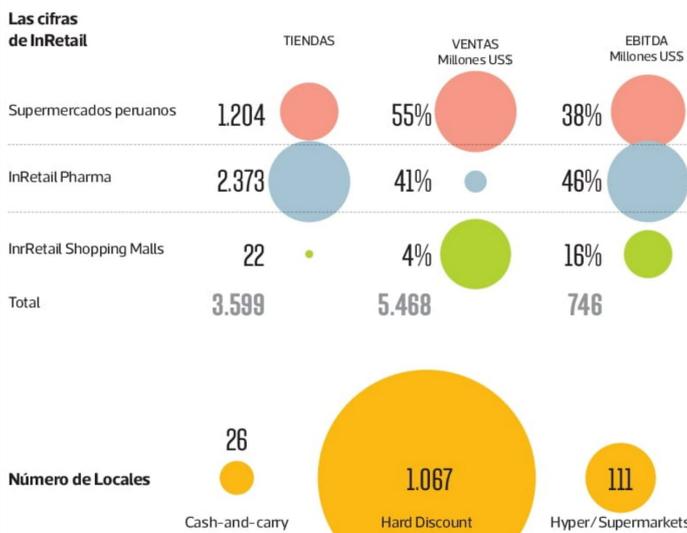
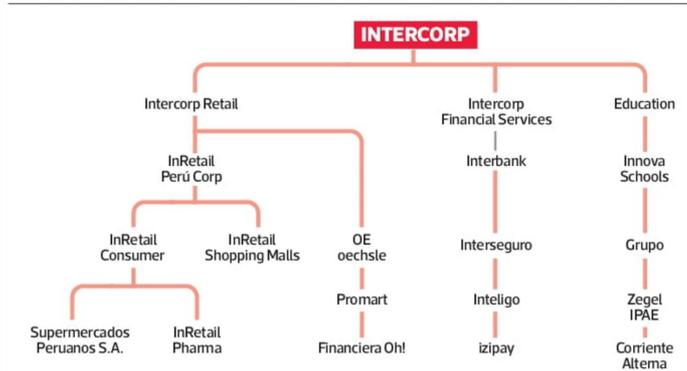
El negocio de *hard discount* de Mass, la marca que probablemente llegará a Chile, lo define así la matriz InRetail: "Tiendas convenientemente situadas, de pequeño tamaño y con un surtido optimizado para el sector de clase media y baja". La gracia de estos locales son la proximidad y los bajos precios para compras diarias. El 95% de su cartera es *food* y solo el 5% es *non food*. Y con una alta presencia de marcas propias. En promedio, Mass tiene en Perú tiendas de solo 170 metros cuadrados de superficie. Pero requiere una capilaridad gigante y por ello la expansión en Chile deberá ser acelerada en la búsqueda de ubicaciones y apertura de locales. En Perú, Mass ha crecido a razón de más de 200 locales al año. Y ese ritmo querrían replicarlo los peruanos en Chile. De otra manera, el negocio no tendrá mucho sentido. Los bajos márgenes exigen escalas mínimas que se alcanzan recién con centenares de ubicaciones.

Además, Intercorp cree que el segmento *hard discount* -bajos precios, locales pequeños, ventas a consumidor final- tiene más espacio en Chile. El rubro supermercados ya está bien abastecido con Walmart, Cencosud o SMU; igual que las tiendas de conveniencia, con marcas como Oxxo y OK Market. No así, piensan, el *hard discount*. "En Chile es el único espacio donde puedes partir casi de cero", dice una fuente. Y eso es lo que hizo y pretende hacer el grupo peruano con Erbi. Partir casi de cero, pero entrar por fin al mercado chileno. Y acompañado de tres chilenos. ●

106

mil empleados y una facturación de US\$ 9.100 millones suma el grupo Intercorp en sus áreas de negocio.

LOS NEGOCIOS DEL GRUPO INTERCORP



FUENTE: InRetail