



Maurice Khamis Massú nació Beit Jala, en 1949, pero formó fortuna en Chile. El empresario de 75 años y cuatro hijos construyó en las últimas décadas dos grandes negocios que controla y otros en los que ha participado con mejor o peor suerte. Entre estos últimos estuvo una presencia minoritaria donde vendieron una gran parte del 8% que tenían, pero aún siguen como socios, con cerca del 3,5%, y en la cadena de gimnasios Youtopia, donde poseen cerca de un 12,5%. Todo a través de la matriz familiar, Inversiones K, una empresa controlada en partes iguales por sus cuatro hijos: Sebastián Maurice, Javier Antonio, Cristóbal Andrés y Josefina Khamis Jadue.

Pero sus dos grandes negocios, que controla, están en otras áreas: su buque escuela es Comercial K, conocido como grupo K, una empresa robusta, con sostenibles números azules, dedicada a la venta de revestimientos y cerámicas. A ella agrega otra empresa, conocida como Grupo H, un nombre que escogió en honor a su madre Helwe Massú. Ese negocio se gestiona a través de diversas sociedades, y la más importante es Inalen S.A. Pero ese negocio está en camino a un gran cambio: los Khamis decidieron ceder el control a un socio estratégico que esta semana estaba formalizando su ingreso a la sociedad.

El nuevo controlador de grupo H -que probablemente cambie de nombre- será la familia Saka, integrado por los cuatro hijos de Elías Bechora Saka Ananías, fallecido en diciembre pasado: los hermanos Tarik Elías, Camila y Skandr Saka Quiroga. La familia se ha dedicado por años al negocio textil, proveyendo de marcas propias a empresas del retail.

Los Khamis decidieron este giro para bajar su exposición a un negocio que no renta tanto como el área donde pretenden focalizarse: Comercial K, su negocio principal, reforzando las finanzas familiares.

Grupo H se define en la web como "un holding líder en el desarrollo y comercialización de ropa interior", con marcas como Triumph, Palmers, Sloggi, ChicFrance, Enersocks y Donnaway.

Pero en los últimos meses ya habían definido un cambio: en acuerdo con la matriz internacional, el contrato de representación en Chile de la marca la suiza Triumph fue transferido por los Khamis a Falabella, junto a la denominación Sloggi.

Enterados de ese cambio, los Saka se acercaron a los Khamis con el objetivo de comercializar las marcas que aún mantenían: Palmers, una marca austriaca con la que trabajan desde 1998, además de Eversocks, ChicFrance, Enersocks y Donnaway.

Y los Khamis decidieron incorporar un socio estratégico y mantenerse, en un rol secundario, en un negocio que sufrió cambios tras la pandemia y que requiere una mayor escala en los puntos de venta. Los Saka compraron una participación mayoritaria que no fue precisada y cuyo cierre se realizó en enero.

"Vemos muy positivo para las marcas Palmers, ChicFrance, Donnaway y Enersocks, que sean lideradas en *wholesale* (venta mayorista) por la familia Saka, dada su actual presen-



Sebastián, Javier, Maurice, Josefina y Cristóbal Khamis son socios de la matriz familiar, Inversiones K.

La familia Khamis reordena sus negocios

El clan liderado por Maurice Khamis Massú se quedará como minoritario de Grupo H, la empresa que importa marcas de ropa interior como Palmers y Triumph, y a la que la familia Saka se incorpora como socio estratégico y controlador. La marca Triumph será ahora representada por Falabella. El giro de los Khamis tiene el propósito de concentrarse en Grupo K, una robusta empresa que vende productos de terminación para la construcción, que este semestre pretende emitir bonos por entre 700 mil y 1 millón de UF.

Un reportaje de VÍCTOR COFRÉ



El centro de distribución de Comercial K, en Lampa.

cia en Chile y Perú y sus amplias capacidades de desarrollo y comercialización", dice sobre el cambio el director ejecutivo de Comercial K, Javier Khamis.

El negocio de la ropa interior de los Khamis vendió en 2024 unos \$ 24 mil millones, poco menos que los \$ 24.800 millones del año previo: sus marcas están presentes en cerca de 500 puntos de venta, tiene unos 800 trabajadores

y opera una veintena de tiendas propias. Es un negocio 100% de importación de ropa.

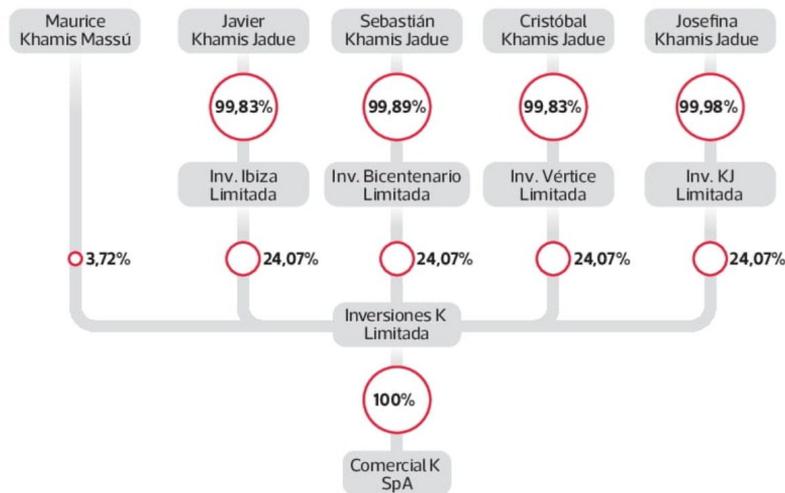
El vehículo más relevante de ese negocio es Inalen S.A., un acrónimo de una denominación más antigua: Industria Nacional de Lencería. Los estados de resultados de 2023 de Inalen contabilizaban ingresos por \$ 16.464 millones y pérdidas por \$ 1.829 millones. El registro de 2022 fue peor: con ventas por \$ 17.398 millones, el resultado del ejercicio fue negativo en \$ 3.613 millones.

Cuatro hijos

Comercial K reporta sus balances en la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) desde 2021 y sus números son varias veces más altos que el negocio de la ropa. Su negocio es la importación y posterior comercialización de materiales de construcción y artículos de diseño y decoración del hogar: cerámicas, porcelanatos, mosaicos, piedras, sanitarios, pisos de madera, fotolaminados, vinílicos y muebles de cocina, entre ellos. Tiene 25 años de historia y en la memoria 2023 su fundador, Maurice Khamis recordaba que su familia comenzó la importación de cerámicas a fines de los años 70, pero que el negocio actual partió en 1998 con un *showroom* de terminaciones en su casa matriz en Las Condes y solo once personas. Ahora tiene 900 trabajadores, 25 sucursales -tiendas y *outlet* bajo la marca MK- y un centro de distribución. La firma es uno de los mayores importadores locales en contenedores y tiene la representación de marcas como Klipen, Portobello, Hansgrohe, Roca, Duravit,

EL PRINCIPAL NEGOCIO DE LOS KHAMIS

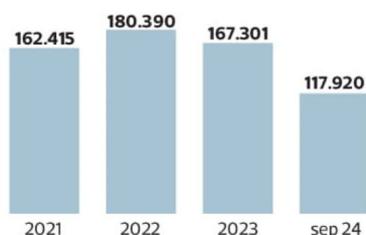
Propiedad



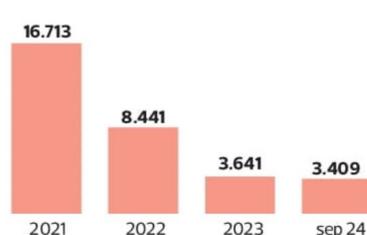
Resultados

En millones de \$

Ingresos de actividades ordinarias



Ganancia (pérdida)



FUENTE: CMF



Haro, Kaindl, Tarkett, Pamesa y Marazzi. En algunas categorías de pisos como porcelanato o vinílico SPC, calculan que tienen más del 25% del mercado local.

Comercial K reportó en 2021 ingresos por \$ 162.415 millones, saltaron a \$ 180.390 millones en 2022 y cayeron a \$ 167.301 millones en 2023. En los primeros nueve meses de 2024 facturó \$ 117.920 millones, con tres canales de distribución: la mitad es *retail*, casi el 40% se orienta directamente a proyectos -donde tiene clientes en hotelería, educación, salud, comercio, entretenimiento, campamentos mineros, oficinas e infraestructura corporativa- y el 8%, en el canal distribución. Hoy menos del 15% de sus ingresos provienen del mercado inmobiliario residencial.

La empresa principal de los Khamis siempre ha tenido ganancias: una increíble cifra de \$ 16.713 millones en 2021, \$ 8.441 millones un año después, cuando se normalizaron los altos márgenes del negocio, y \$ 3.641 millones en 2023. A septiembre de 2024, las ganancias ascendían a \$ 3.409 millones.

La empresa tiene a los cuatro hermanos Khamis Jadue entre sus ejecutivos. Los mayores - Sebastián (44 años) y Javier (42) comparten el mando ejecutivo de la empresa, el primero como gerente general; el segundo, como director ejecutivo. Sebastián, además, es presidente de Youtopia y dirige uno de los negocios inmobiliarios que el grupo familiar emprendió: el proyecto Mirador de La Dehesa, una iniciativa de 54 casas que está activo. Cristóbal (39) es gerente de transformación digital, y la me-

nor, Josefina, una reputada hockista de 31 años, es subgerente de canales digitales.

El padre -presidente de la Comunidad Palestina de Chile desde 2018- encabeza el directorio que también integran Javier y Cristóbal. Desde julio hay otros dos directores externos: Gonzalo Fanjul, gerente general de Asset Chile y director de Vivo, y la abogada Daphne Basiliu, del estudio DBA Legal, de Samuel Donoso, asesor de los Khamis. Entre 2021 y 2022, en el directorio había otros externos: el ex CEO de grupo Patio, Álvaro Jalaff Sanz, y el socio de Larraín Vial, Manuel Bulnes Muzard, ambos implicados, con diversa intensidad, en diversas aristas del caso Factop.

La presencia de la empresa de los Khamis en la CMF tiene un propósito: estrenarse en el mercado público, con una emisión de bonos corporativos prevista para la primera mitad de este año, por entre 700 mil y un millón de UF, recursos que serán empleados en consolidar su plan de negocios y tomar futuras oportunidades de crecimiento.

“En Grupo K estamos confiados en alcanzar nuestro presupuesto 2025, asumiendo que será un año desafiante. Esperamos una pausada recuperación del mercado inmobiliario, una reactivación de obras comerciales e institucionales, como también un mejor desempeño del mercado del mejoramiento del hogar”, dice Javier Khamis, quien recuerda una frase que su padre repetía en las memorias corporativas: ¡El “Estilo K” que nos distingue seguirá siendo nuestra guía en el camino hacia el éxito!

Con K de Khamis. ●