EL MERCURIO

Fecha: 24/08/2025 Audiencia: 320.543 Sección: ECONOMIA
Vpe: $16.922.183 Tirada: 126.654 Frecuencia: SEMANAL
Vpe pág: $20.570.976 Difusión: 126.654
Vpe portada: $20.570.976 Ocupación: 82,26%

Impulsan un duro proceso de reducción de costos:

CIC, LEÓN VIAL Y JOSÉ YURASZECK ajustan su negocio más difícil

Han despedido a unas 120 personas en el último año, cambiaron al gerente general, sumaron una línea más económica y volvieron a reeditar productos retro. El panorama económico, la competencia, el alza de las materias primas y los fletes los han golpeado duramente. Solo el primer trimestre perdieron $1.400 millones. Hoy, apuntan a la rentabilidad. • **MARÍA JOSÉ TAPIA**

las bicicletas retro para niños Mini CIC, un clásico de los 70.

"La empresa está andando bien —luego de los ajustes—. Cerramos un par de tiendas chicas para abrir una grande en Kennedy, aunque en general la industria ha estado mala y el aumento de costos, producto de todas las nuevas leyes, no ha ayudado mucho", señalan cercanos a CIC.

La firma de colchones acaba de cumplir 113 años. De propiedad de Leonidas Vial, con el 44,02% vía Rentas VC Ltda. y Rentas ST Ltda., y de José Yuraszeck, con un 40,18%, a través de ISC SPA, la compañía ha pasado por momentos complejos, en medio de un mercado que ha estado convulsionado económicamente. En marzo, las ventas de CIC cayeron 3,15%, mientras perdían $1.400 millones: $1.358 millones en el negocio de colchones, y $172 millones en muebles.

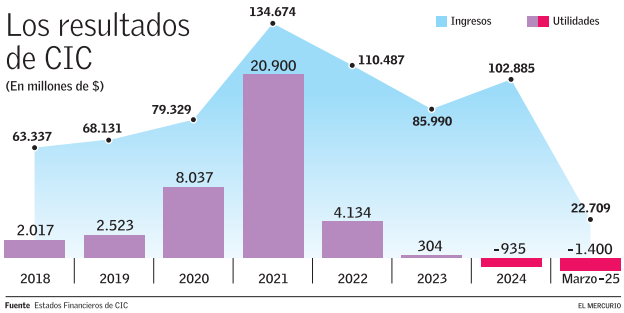
"Con motivo de las circunstancias económicas y los consecuentes cambios en las condiciones del mercado, los precios de los insumos de la compañía han aumentado significativamente y, a su vez debido a la contracción de la economía y la industria en la cual nos encontramos insertos, se ha generado una importante disminución de los márgenes de nuestros productos", subrayaban en la contestación de una demanda laboral en febrero. Una situación que forzó a hacer profundos ajustes.

En marzo, cambiaron al gerente general. Salió Cristián Barreaux, quien llevaba 10 años en el cargo, y asumió el exgerente de Operaciones de Empresas Hites S.A., Gonzalo Marambio, de la mano de una nueva estrategia comercial, con foco en la rentabilidad. "Iniciamos un 2025 con aires de cambio", decía el nuevo ejecutivo en la Memoria 2024. Yuraszeck y Vial ya saben de reimpulsar este negocio. Lo adquirieron hace más de 20 años prácticamente quebrado, lograron reflotarlo, y ahora vuelven a la carga.

Manuel José Vial, presidente de CIC.

Cristóbal Yuraszeck, vicepresidente de CIC.

X. TIRADO ROJAS



Fuente Estados Financieros de CIC

EL MERCURIO

Fuerte reducción del gasto

En 2024, las ventas de CIC aumentaron un 19,65%; el alza, sin embargo, fue contrarrestada por un incremento de 28,94% en los costos de materias primas e importaciones, y una baja en el *ticket* promedio. A septiembre de ese año, los resultados ya iban un 90% bajo lo presupuestado: perdieron $934 millones el año pasado.

Los costos de distribución subieron un 60,15%, por un mayor volumen de productos despachados y el alza en las tarifas de flete. Además debieron negociar colectivamente con tres sindicatos, lo que implicó un pago de bonos equivalente a $400 millones.

A ello se sumó la competencia respecto a productos importados, "los cuales ingresan a un menor precio atendido a su baja calidad, debiendo mi representada disminuir el precio de sus productos, sin poder disminuir la calidad, pues esta se encuentra directamente relacionada con la reputación y tradición de los productos de la empresa", declararon en una demanda laboral.

Su principal actividad comercial es la venta de camas, colchones y mobiliario destinado a dormitorios. Además, tienen una amplia línea de productos de muebles y textiles, como comedores, sofás, almohadas, sábanas, mantas, frazadas, entre otros.

Compiten con más de 30 marcas. Desde las puramente de colchones como Rosen, Flex o Drimkip, hasta los *retailers* como Ikea, Fabrics, Decomuebles. Contactados precisan que han sido resilientes en medio de un contexto y una industria altamente desafiada.

Para hacer frente a estos factores, tomaron medidas que —indican— debieran impactar positivamente este año. A la fecha, cercanos precisan que les está yendo bien. Hasta el cierre de esta edición, la compañía no había reportado los resultados del segundo semestre.

En la estrategia, primero se intentó renegociar con proveedores, pidiendo disminución de costos; se cerró el centro de distribución de la Zona Sur; se reestructuró el proceso de producción, buscando ahorros en materiales, y no se obtuvo el resultado esperado.

Por eso, impulsaron un proceso de reestructuración organizacional, reformando las distintas áreas de trabajo, readecuando el personal, reasignando funciones y responsabilidades.

Entre junio de 2022 y 2023, desvincularon a 300 personas. Solo en los últimos doce meses, salieron 122 empleados. En enero y marzo impulsaron dos procesos de desvinculación, "pues no hemos logramos tener un estado financiero saludable que asegure la continuidad del negocio", señalaban en causas judiciales.

Esta medida implicó un desembolso este primer trimestre de $1.357 millones por concepto de indemnizaciones, cuyo período estimado de recuperación sería de unos ocho meses, permitiendo estabilizar los resultados operativos en el corto plazo, destacan al interior.

De tener 283 trabajadores en la gerencia de Logística y Distribución en 2023, pasaron a 230 este año. En el área muebles, bajaron de nueve a siete. Solo por nombrar algunos ejemplos, de dos diseñadores pasaron a uno, lo mismo que en los *product manager*.

Esta reducción radica también en que deben automatizar procesos. Las nuevas normativas laborales como la reducción de la jornada, además de incrementos en las cotizaciones, etc., han derivado en que apunten a automatizar "todo lo que se pueda".

Regresan las bicicletas

El directorio de CIC lo preside el hijo de Leonidas Vial, Manuel José Vial; y el vicepresidente es el hijo de José Yuraszeck, Cristóbal Yuraszeck. Además participa otro hijo de Vial: Carlos.

La mesa con la plana ejecutiva tomaron dos decisiones: fusionaron la filial Retail S.p.A. con CIC S.A., para "fortalecer nuestras operaciones y reducir costos", subrayaron.

Además, decidieron volver a comercializar uno de sus productos insignia: las bicicletas retro para niños Mini CIC, un clásico de los 70, con la finalidad de atraer a un público más joven.

Y para hacer frente a la desaceleración del sector, implementaron estrategias comerciales con nuevas líneas de productos más accesibles, como la marca Belsogno, con la que compiten en el segmento de precios más bajos.

A marzo de 2025, la compañía había disminuido las compras de productos no manufacturados, principalmente importados.

En este contexto, también cerraron tiendas. La compañía tiene 31 locales, según su página web. Además de dos instalaciones productivas, una en Maipú y otra en Chillán.

Durante los últimos meses, decidieron bajar la cortina de dos sucursales que tenían en Vitacura —en Luis Pasteur y Alonso de Córdova que habían abierto en 2016—, apuntando a un público de mayores ingresos. A fines de marzo abrieron un gran *showroom* de 900 metros cuadrados con cuatro pisos en avenida Kennedy. "No tenía sentido tener dos tiendas chicas, si se podía tener una gran sucursal", aseguran contactados.

Si bien, la estrategia ha ido dando resultados, internamente reconocen que el principal desafío es mejorar los márgenes. En 2024, la rentabilidad sobre patrimonio y sobre activos, fue negativa, lo que se repitió este primer trimestre. Por eso apuestan a priorizar la rentabilidad sobre el volumen de ventas, buscando mayor eficiencia en costos logísticos y de almacenamiento.

Ya avanzan en optimizar la cadena de suministro, bajando costos de almacenamiento y transporte. "Estamos en un proceso de reorganización que nos permitirá adaptarnos mejor a las condiciones del mercado y asegurar la estabilidad financiera a largo plazo", subrayaban en sus balances.

"Los indicadores de rentabilidad están en números negativos, pero se espera que durante 2025 se retome la tendencia histórica", aseguraron en los balances del cierre de 2024. "Son resultado del ajuste necesario que se hizo de la operación que permitirá retomar la sanidad financiera de mediano plazo de la compañía", refrendaron en los resultados al primer trimestre.

Contactados en CIC, declinaron hacer comentarios.