

Link: <https://www.latercera.com/pulso/noticia/la-encrucijada-de-los-herederos-de-corona/6WUFJVDKABAU5EFEOSFCYQMT5U/>

Hace dos años la discusión de la propuesta de fusión con La Polar separó posiciones entre los hermanos Schupper. Paulina y Malu no quisieron seguir adelante con esa idea, mientras que Herman creía que era un buen momento para aceptar a otros socios. Este año la firma financiera Moonvalley lideró un proceso de búsqueda de socios o venta de Corona, pero el Covid-19 echó todo por tierra y la empresa inició esta semana su reorganización judicial.

Esta semana el retailer Corona acudió a un proceso de reorganización judicial para poder reestructurar las deudas, de más de \$ 80 mil millones, que arrastra con casi 300 acreedores, donde los bancos acumulan la mitad del capital adeudado, siendo Santander, Bci, Itaú y Security los principales tenedores.

Según lo informado por la compañía, el estallido social fue uno de los factores decisivos en el deterioro de su negocio: 13 de sus 54 tiendas ubicadas desde Arica a Punta Arenas fueron reiteradamente vandalizadas y saqueadas, lo que les generó un impacto en gastos de infraestructura y reposiciones cercano a \$ 4.800 millones.

Entre enero y febrero de este año las ventas se recuperaron, pero la aparición del Covid-19, con las consecuentes medidas de reducción de movilidad, nuevamente jugaron en contra de la firma, que desde abril está operando a menos del 50% de su capacidad. En cuanto a los pagos de la Tarjeta Corona, la empresa calcula que el aumento de la morosidad significará un efecto negativo consolidado de \$ 50 mil millones a causa de la menor recaudación proyectada.

CCS lamenta crisis de Corona y dispara: "Hubiera podido evitarse si ya contáramos con el Fogape Plus" Quiénes son los acreedores de Corona y cómo aumentó la morosidad de su tarjeta En abril, Corona congeló el contrato del 83% de sus colaboradores y aplicó reducciones salariales, medidas que significaron ahorros por alrededor de \$ 5 mil millones. Al 30 de mayo mantenían suspendidos los contratos de 1.341 trabajadores, los que representan alrededor del 60% de la plantilla de la empresa. En negociaciones de arrendamiento, han logrado facilidades por \$ 3.700 millones. Con la banca la multitienda no ha podido renegociar los pagos de dos créditos sindicados vigentes por \$ 4.500 millones. Tampoco le han facilitado al retailer nuevas líneas de crédito. La forja del negocio Para entender la actualidad de la empresa, vale la pena remontarse a sus inicios. El hombre de negocios de origen judío-holandés, Leonardo Schupper Feldstein, se instaló en Concepción en 1946. Desde ese año, forjó en la ciudad el negocio de confección de ropa al que nombró Corona, en honor al nimbo de la reina Guillermina de Holanda. En 1955, el europeo llega con sus negocios a Santiago y funda en la calle Arturo Prat 431 la firma Confecciones Schupper. En esa misma dirección la multitienda mantiene hoy sus oficinas centrales, lo que denota que el peso de la tradición es importante para los herederos de Schupper. A mediados de los 80, debido a la crisis económica del país, deciden dejar de lado el negocio de la sastrería, para dedicarse por completo a las multitiendas.

La compañía siempre se ha mantenido con tres sellos distintivos: estar en las calles de los centros de las ciudades -alrededor del 90% de sus locales está en esas zonas y no insertos en un mall-, concentrar buena parte de sus negocios fuera de Santiago y enfocarse hacia un segmento de clientes preferentemente C3 y D.

León, como solían apodar al fundador de Corona, era reacio a la idea de inmiscuir en el negocio a sus tres hijos: las mellizas Paulina y Malu, que hoy tienen 64 años, y Herman, de 62. Un conocedor de la empresa comenta que el padre manejó la empresa con su mano implacable y nunca dejó que se metieran los hijos. Muy tímidamente aceptó a su hijo, pero no a sus hermanas. Las primogénitas no tienen formación profesional ligada a los negocios, pues desplegaron sus intereses en áreas ligadas al arte y el diseño, en tanto Herman estudió economía en la Universidad Erasmo de Róterdam.

Las causas que llevaron a Corona a pedir su reorganización y el plan de salida que propondrá Penta y Vida Security, los principales aportantes del fondo de BCI que invierte en la tarjeta Corona En 1997 León Schupper constituyó la Sociedad de Créditos Comerciales S.A., emisora de la Tarjeta Corona, lo que a la postre fue su último gran hito empresarial. Una vez que el patriarca falleciera en 1998, sus tres hijos tomaron las riendas de la propiedad, que se dividió en tres partes iguales.

Desde ese momento, Corona inició una etapa de mayor profesionalización y los hermanos hicieron un pacto de accionistas donde dejaron restringida su participación en la administración, la que hace una década es liderada por Cristián Fuenzalida.

A partir del fallecimiento de León, su sucesión conformó el directorio de la compañía junto a otros miembros, donde destaca el ejecutivo número uno de Lever en Chile y exvicepresidente de CCU, Giorgio Maschietto, quien gozaba de la confianza de Leonardo Schupper. "Él es una voz muy escuchada por Paulina y Malu", resalta una fuente cercana a la cúpula de la empresa.

A la hora de perfilar a los Schupper, las diversas fuentes que conocen a la familia y que fueron contactadas para este artículo, coinciden en que son personas de pocos amigos, tímidos y de bajo perfil. Un cercano dice que los tres tienen más vida social fuera de Chile, estudiaron en Holanda y no tienen mucho arraigo acá. Las mellizas pasan entre un cuarto y un tercio de todos los años en Holanda, lo que nunca las desconectó del directorio de la multitienda, dado que participan en las sesiones de forma remota. En tanto, Herman vive en Chile, tiene tres hijas -la mayor acaba de titularse en Psicología- y se dedica a sus negocios inmobiliarios. "La familia de Herman es extraordinaria, son muy buenas personas y se destacan por colaborar mucho en la comunidad judía", sostiene un miembro de dicha colonia. De hecho, Herman fue director entre 2012 y 2018 del Instituto Hebreo. Una persona que participó de directorios, comenta que en dichas instancias a veces no había discusiones muy técnicas, sino que más bien emocionales. A ellas les gustaba opinar de los tipos de ofertas o de vestuario, cosa que no es rol del directorio. La misma fuente estima que la gerencia general manejó bien eso, porque las escuchaban, pero las decisiones de ese tipo de detalles las adoptaba la administración.

Las idas y venidas frente a la posibilidad de nuevos socios ¿Cómo están afrontando los Schupper este difícil momento para la empresa? Un cercano al menor de los hijos de León Schupper explica que lo que les está pasando le pegó duro a Herman, más que nada por ser el negocio que empezó su padre. Es que si bien la crisis de Corona se gatilló por el Covid-19 y el estallido social, la misma fuente explica que siempre está el cuestionamiento de por qué no vendieron antes. Él siempre fue de la idea que había que "pasar por caja y vender", pero las hermanas optaron por seguir. Este testimonio revela un movimiento que



ocurrió en 2018 y que había pasado inadvertido por el mercado hasta ahora. Un conocedor de las operaciones cuenta que hubo varias oportunidades para haber incorporado a un socio o para haberse fusionado con otras multitiendas, pero nunca lograron ponerse de acuerdo entre los hermanos. La opción más concreta fue en 2018, precisa, cuando estuvo sobre la mesa la propuesta de fusión con La Polar. La razón para declinar de las hermanas fue una mezcla de factores. Un valor sentimental, no querer diluir su participación en la compañía y no alcanzar un acuerdo en la valorización. Ellas le asignaban un precio mayor.

A partir de estas diferencias, distintos allegados a la familia coinciden en que la relación de Herman con sus hermanas se tornó difícil y eso provocó que él decidiera dar un paso al costado del directorio, por lo que le pidió a Enrique Cabo -socio de la cadena ferretera Imperial- que lo representara en la mesa. 2016 y 2017 fueron años extraordinarios para la compañía, debido al fuerte cambio de foco que empezaron a implementar en 2014, centrado en tres líneas de negocio: vestuario, calzado y telefonía (VCT), con un reconocible cambio de imagen corporativa y acento en el fast fashion. Sin embargo, 2018 fue difícil para toda la industria por la desaceleración del consumo, y 2019, por el estallido social.

Así, a inicios de este año los Schupper mandataron a la firma boutique de banca de inversión Moonvalley, comandada por el ex CEO para el Cono Sur de Merrill Lynch, David Jana, para que buscara socios estratégicos que pudieran entrar a la propiedad de la firma. Pero ya era tarde para la búsqueda de alguien que los comprara. Buscaron alternativas tras meses difíciles después del 18 de octubre, pero en esta circunstancia ya se hizo muy difícil lograr algún acuerdo.

Las nuevas caras clave para salir a flote Tras sucesivos cambios en la conformación del directorio de la firma en los últimos años, en 2019 ingresaron a la mesa Claudio Muñoz, expresidente de Telefónica Chile, y Janet Awad, exresponsable regional de Sodexo.

Sin embargo, en los últimos meses ambos salieron de la mesa para tomar otro rol, el de asesores del directorio, donde a Muñoz se le encargó la misión de ser el negociador con la banca en el proceso de reorganización judicial, junto al abogado Nelson Contador. Claudio Muñoz se ha transformado en poco tiempo en el hombre de confianza de los hermanos Schupper, quienes le delegaron plenos poderes para que los represente en el rol negociador de este proceso. Así, el extimonel de Telefónica y de Icare, y actual director de Aguas Andinas, asoma como el más probable presidente de la nueva Corona que surja tras la reorganización.

Hoy el directorio de Multitiendas Corona está conformado por Paulina Schupper como presidenta, acompañada por los abogados Alex Fischer, Gerardo Cruzat (exasesor legal de la empresa), Pablo Silva (exgerente legal de Corona) y Juan Manuel González (exgerente de servicios corporativos de la compañía). En tanto, el directorio del brazo ligado a las tarjetas de la cadena está conformado por los tres hermanos Schupper.

Un exdirector de Corona afirma que la empresa tiene un patrimonio muy invertido en inventarios y cuentas por cobrar que son muy riesgosas, por lo que cuando vienen periodos de crisis, los bancos acreedores no están dispuestos a prestarles dinero a menos que las compañías pongan garantías reales. Por lo anterior, otro exdirector prevé que Corona sólo tendrá viabilidad si es que entregan bienes raíces como garantías reales a los bancos, más allá de inventarios o cuentas por cobrar. Van a tener que cerrar algunas tiendas y otras tendrán que reducir su tamaño para arrendar a terceros. Pero la misión parece compleja por un tema de principios. Un cercano a la familia subraya que una característica de ellos es que nunca venden nada. Algo que los grafica es que poseen varias propiedades en Holanda, algunas desocupadas, algunas amobladas, pero no las arriendan de manera constante, ni tampoco las venden. Piensan que los activos inmobiliarios son muy valiosos y no hay que desprenderse de ellos. La sociedad de inversiones de Herman y las de sus hermanas controlan Inversiones Corona S.A., Multitiendas Corona S.A., Schupper S.A. e Inmobiliaria Alef S.A.

Justamente, esta última sociedad maneja a su vez a Inmobiliaria e Inversiones Don Leonardo Limitada, firma que según Dicom tiene a su haber 12 propiedades comerciales en Villarrica, Ovalle, Coyhaique, Lampa, Melipilla, Angol, Copiapó y Linares, que totalizan un avalúo fiscal de casi \$ 18 mil millones. Si pusieran sus activos en garantía, ¿será que Corona lo soluciona?P