

Director de Corona: "No culpo a la banca por la quiebra, pero sí creo que pudimos haber contado con un mayor respaldo"

El abogado y director de Corona, Mario Mora, defiende el rol de los accionistas en el fallido intento por salvar la multitienda. Asegura que aportaron garantías por \$21 mil millones, pospusieron el cobro de otros \$26 mil millones y critica el cambio de postura de la banca, que terminó por sellar la liquidación.



Mario Mora, abogado y director de Corona.

LEONARDO CÁRDENAS

El director de Corona, Mario Mora, dice estar triste por el desenlace de la compañía fundada en 1955 por Leonardo Schupper, un inmigrante holandés de origen judío que llegó a Chile tras escapar de la Segunda Guerra Mundial. Abogado y exfiscal de la multitienda por más de dos décadas, Mora representa los intereses de Herman Schupper, uno de los tres hijos del fundador.

En entrevista con Pulso, defiende el rol de los accionistas en el fallido intento de reorganización, sostiene que la empresa cayó por falta de capital de trabajo y afirma que los bancos, pese a haber recuperado gran parte de la deuda tras la ARJ de 2020, finalmente decidieron no entregar el financiamiento necesario para sostener el plan.

¿Por qué cree que a la banca no le convenció la propuesta de reorganización de Corona?

—En las conversaciones que sostuvimos, los bancos exigieron más garantías reales a los accionistas. Pero, a nuestro juicio, dejaron fuera consideraciones relevantes. Se ha cuestionado que los accionistas no hicieron

un esfuerzo suficiente para salvar la empresa, pero lo cierto es que son los principales acreedores de Corona. Entre aportes directos y rentas de arriendo que no cobraron para apoyar a la compañía, Corona les adeuda cerca de \$26 mil millones, mientras que la deuda con la banca alcanza los \$13 mil millones. Es decir, el mayor acreedor son los propios accionistas, quienes además respaldaron su compromiso con garantías. ¿Podían haber ofrecido más? Tal vez. Pero si se considera el valor de las existencias asociadas a la línea de crédito destinada a comprar mercadería, no se puede valorar en cero un inventario que permite ventas por US\$120 millones.

¿Qué evaluación hace de la banca y el rol que tuvo en la liquidación?

—Creo que cada empresa y sector enfrenta sus propias dificultades y responsabilidades. No culpo a la banca por la quiebra, pero sí creo que pudimos haber contado con un mayor respaldo. Los accionistas mostraron voluntad para responder por la empresa: asumió el cobro de \$26 mil millones en créditos, ofrecieron \$21 mil

millones en garantías inmobiliarias y comprometieron la empresa completa como garantía. No se puede sostener que no hicieron un esfuerzo de fondo para salvar la compañía.

Los \$26 mil millones que los accionistas pusieron están justamente asociados a créditos que no cobraron. Además, hay que recordar que durante el estallido social, Corona sufrió la vandalización de un número significativo de tiendas; luego vino la pandemia y el deterioro en el comportamiento de pago de los deudores de tarjetas, lo que motivó el primer proceso de reorganización judicial. Aquí no hubo mala gestión ni repartos de utilidades. Los accionistas no han recibido un peso en años y han puesto mucho dinero. Es muy injusto decir que debieron haber hecho más.

¿Cuál cree que fue la causa exacta de la quiebra?

—La causa inmediata fue que no logramos levantar el financiamiento. Al comienzo, los bancos no hicieron observaciones al plan comercial, pero más adelante conside-

raron que las garantías ofrecidas eran insuficientes.

¿Hubo un cambio de postura por parte de la banca?

—Sí. Inicialmente, los bancos apoyaron el plan, que contemplaba la necesidad de financiamiento para ejecutarlo. Posteriormente, decidieron no otorgar los créditos. Nosotros presentamos un plan acompañado de garantías y cambios en el gobierno corporativo. Creíamos que era una buena propuesta, pero ellos tuvieron una visión distinta.

¿Cuántos bancos rechazaron apoyar la nueva línea de crédito?

—Tres.

¿BCI, Security e Internacional?

—Así es. Dijeron que no estaban dispuestos a financiar el total del crédito, que ascendía a \$21 mil millones. A esta hora del 30 de junio, siendo las 15:00, no hemos recibido respuesta, lo que deja claro cuál será el desenlace.

¿Qué gestiones se realizaron para conseguir financiamiento fuera de la banca tradicional?

—Se exploraron distintas opciones. En su momento se evaluó vender la compañía y también hacer un aumento de capital respaldado por garantías inmobiliarias. Se hicieron todos los esfuerzos posibles. Los accionistas buscaron capital líquido para inyectarlo en la empresa.

La deuda bancaria que hoy queda impaga corresponde a un crédito sindicado negociado después de la reorganización judicial (ARJ). Corona se acogió a una ARJ en 2020, que fue aprobada, y tuvo un 2021 muy exitoso, impulsado principalmente por los retiros de fondos de las AFP, que dinamizaron fuertemente el comercio. Ese buen momento permitió reducir significativamente la deuda bancaria: en un solo año —algo digno de estudio académico— la empresa logró prepagar una parte importante de sus compromisos y reestructurar el resto. Todo esto, además, sin recibir financiamiento adicional. En otras palabras, los bancos recuperaron una parte muy relevante de la deuda que arrastraba Corona desde 2020, deuda que en gran medida se originó por el estallido social y la pandemia. No fue res-

SIGUE

SIGUE

ponsabilidad de la empresa ni de sus accionistas.

En ese acuerdo anterior, se incluyó una cláusula que obligaba a Corona a entregar todo su excedente de caja a los bancos.

¿Fue un plan demasiado ambicioso, que terminó por ahogar a la compañía?

-Las exigencias que Corona logró cumplir en la anterior ARJ, prepagando esa deuda en forma muy rápida, terminaron por pasarle la cuenta. Porque, pese a ese esfuerzo, la compañía no tuvo acceso a nuevas líneas de crédito. Y este es un negocio que requiere capital de trabajo para financiar importaciones que deben programarse con seis meses o incluso un año de anticipación.

¿Cuál es la autocrítica que hacen los accionistas de Corona?

-Creo que debimos haber negociado de otra forma el destino que se le dio a ese excedente de caja tan relevante. Ahí hubo un punto de inflexión, porque la empresa comenzó a apoyarse en créditos a proveedores, hasta que la situación se volvió insostenible. Corona es una compañía con capacidad de venta, con afecto y fidelidad del público, con trabajadores de calidad. Esto fue, estrictamente, un problema de falta de capital de trabajo.

¿No fue ese, acaso, el conflicto histórico que arrastraban?

-Es cierto que los hermanos tuvieron diferencias profundas, pero en este último proceso de levantamiento de fondos hubo una postura común. La propuesta presentada a los acreedores surgió de un acuerdo entre los accionistas. Es evidente que esos consensos debieron haberse construido mucho antes, pero al momento de presentar el plan de reorganización, ya existía un acuerdo suscrito por los socios, lo que permitió trabajar de manera conjunta con el estudio Carey y Asset Chile.

Esta empresa llegó a valer US\$300 millones y se están quedando con cero. Por muy corajudo que sea un empresario y comprometido, creo que nadie le puede pedir a alguien que para seguir sustentando una empresa, se quede en la calle. Los accionistas sufrieron una pérdida enorme.

¿Los bancos no son los principales perdedores con la liquidación?

-Mire quienes son los principales acreedores de la empresa. Los accionistas pierden la empresa para siempre y \$26 mil millones que Corona les debía.

Pero siguen manteniendo las propiedades de las sociedades de inversión.

-Las tres cuartas partes de la cadena de Corona pertenecen a terceros. Hay una cantidad de mitos que no sé de donde vienen. De las 50 tiendas Coronas, 14 son propias y el resto son de terceros. Todas estas críticas que dicen que los accionistas fueron mezquinos, siempre pudo haber sido mayor el esfuerzo, pero debe tener cierta racionalidad. En esta historia es fácil, pero hay que haber estado sentado ahí en esa oficina para saber cómo es esto en realidad. ●