

EMPRESA MODELLA SE ACOGIÓ EL AÑO PASADO A UNA REORGANIZACIÓN JUDICIAL:

Tras nuevo plan de pagos, firma que opera Hugo Boss y Trial alista cambio de dueño

Modificación fue para una de los dos sociedades que forman Modella y el lunes se debería sellar la otra. Esto permitirá la concreción de la llegada de los nuevos inversionistas, que son un grupo de ejecutivos de la misma empresa que entrarían a la propiedad por unos \$600 millones y buscarían la digitalización del negocio y la reducción de gastos.

MATÍAS BERRÍOS

La industria del **retail** está viviendo importantes cambios producto de la pandemia. La digitalización de los canales de ventas cada vez está tomando más presencia dentro de este negocio y no son pocas las empresas que han decidido dar un giro a sus estructuras habituales.

Una de ellas es el caso del Grupo Modella, que controla en Chile las licencias de las cadenas del **retail** Trial, Hugo Boss, Perry Ellis, Canadienne y Florsheim, y es controlado por Cristóbal Sumar, Christian Cafatti y Johnny Lamas, que logró el año pasado cerrar un acuerdo de pagos en el marco de un proceso de reorganización judicial.

Modella opera a través de dos sociedades: Comercializadora de Vestuario, con pasivos cercanos a los \$21.000 millones, y Boutique & Corners, con \$5.800 millones. Sin embargo, hace unos meses la empresa solicitó una modificación al acuerdo logrado con los acreedores bancarios el año pasado. Y este jueves, ante el 19° Juzgado Civil de Santiago, se selló una primera modificación del acuerdo —con el voto favorable del 69% de los acreedores—, correspondiente a la sociedad Comercializadora de Vestuario, que consiguió nuevos plazos de pagos (por cerca de siete años) y

tasas de interés. Todo esto con un objetivo claro: la entrada de un nuevo controlador, que conllevaría la transformación del actual modelo de negocios. El acuerdo alcanzado el año pasado estableció un período de gracia de 18 meses antes de iniciar el pago del capital. Este se iba a ejecutar en cuotas semestrales durante cinco años.

Conocedores del desarrollo de las negociaciones explican que para que se concrete el cambio de controlador e ingresen los nuevos accionistas, se tenía que

aprobar la modificación del plan de pagos. Es decir, los accionistas entran en la medida en que este acuerdo se selle. No obstante, aún falta un último paso para la concreción del negocio. Los mismos acreedores deben aprobar este lunes 27 de septiembre la modificación del acuerdo con la otra sociedad, Boutique & Corners.

En la modificación del acuerdo, en representación de los antiguos controladores estuvo a cargo la oficina del abogado Nelson Contador y, por parte de los nuevos inversionistas, figuró el abogado José Miguel Ried. Este último representa a un grupo de ejecutivos de Modella, encabezados por el gerente general Eduardo Maraldi, quien junto a otros dos socios entraría a la propiedad de la empresa aportando unos \$600 millones.

Conocedores explican que los



Los nuevos controladores que entrarían a la propiedad de Modella buscarían digitalizar el negocio en Chile, reducirían tiendas y evaluarían algunas marcas.

Los impactos de la pandemia para Modella: Se debió acoger a la ley de empleo y reducir tiendas

ModellaGroup maneja en Chile las marcas de vestuario Trial, Hugo Boss, Perry Ellis, Canadienne y Florsheim y está ligada a Johnny y Sebastián Lama, Cristóbal Sumar y Christian Cafatti.

Según explicó el año pasado Eduardo Maraldi, gerente general de la firma —uno de los socios que entraría ahora a la propiedad—, el 2019 las ventas cayeron tras la crisis social. Según reconoció por esa misma fecha, las ventas iban al menos 60% por debajo de un año normal. Con la pandemia, la em-

presa se acogió en 2020 a Ley de Protección del Empleo para unos 350 trabajadores —de un total de 550— e implementó una reducción de salarios de ejecutivos y una reorganización gerencial. Para enfrentar la estrechez se diseñó un plan de racionalización de metros cuadrados, y en vez de tener tiendas de 180 m² transformarlas a 80 m², optimizando la oferta y los puntos de contacto con el cliente. La firma maneja 61 locales en Chile, además de tres tiendas Trial en Perú y otras dos Trial en Ecuador.

nuevos socios apuntan a efficientar los costos de la compañía, reduciendo las tiendas físicas y crecer en las ventas electrónicas. Cuentan también que se está analizando el dinamismo de ventas de ciertas marcas que hoy están en su poder, donde buscarían quedarse con las que obtie-

nen más margen. Básicamente, complementan fuentes cercanas, es un cambio de modelo, como lo están haciendo todas las otras empresas de la competencia, que busca efficientar la estructura por la vía del ahorro de costos, como son la reducción de personal y una disminución de

las tiendas físicas.

Las fuentes agregan que entre los planes de corto plazo —contemplados en el acuerdo— figuraría la venta del centro de distribución que poseen. Explican que entre los nueve acreedores bancarios, el único que tendría hipoteca es Scotiabank. Justamente

EL ACUERDO LOGRADO ENTRE COMERCIALIZADORA DE VESTUARIO —UNA DE LAS DOS SOCIEDADES EN QUE OPERA MODELLA— SE REALIZÓ CON EL VOTO FAVORABLE DEL 69% DE LOS ACREEDORES BANCARIOS. ESTA FIRMA ADEUDA CERCA DE \$21 MIL MILLONES.

esta prenda sería sobre el centro de distribución, que es una propiedad cuyo valor ascendería a \$4 mil millones, muy cercano a lo que se le adeuda a este banco, señalan las mismas fuentes.

En julio del año pasado, tras conseguir la reorganización, Eduardo Maraldi explicaba a "El Mercurio" que la crisis se arrastraba desde el 2019, ya que con el estallido social de octubre las ventas del último trimestre del año, que concentran un tercio del total del ejercicio, se derrumbaron, cerrando ese lapso con una baja de 9%. Ese escenario se agudizó con la pandemia y el cierre del comercio. "Estuvimos nueve meses prácticamente sin ventas. Nuestro e-commerce pesaba el 5% y si bien ahora se ha multiplicado por seis veces, matemáticamente sigue pesando muy poco y no compensa", comentaba el ejecutivo a mediados del año pasado.

Un acuerdo que se pudo caer

Según relata el acta de la audiencia del pasado jueves 23 de septiembre, el apoderado de la empresa deudora realizó una exposición de la propuesta de venta ordenada de los activos de la firma, señalando que, en caso que se rechace la propuesta de los nuevos inversionistas, se proceda a votar por la venta de los activos. "Por último y en caso que se rechacen ambas presentaciones por los acreedores, anuncia la posibilidad de solicitar la liquidación voluntaria de la deudora", indica el escrito.