

RIPLEY PIERDE BATALLA CONTRA CONSULTORA BAIN

Con un revés judicial importante resultó Ripley hace unos días, en la controversia que la enfrenta con la consultora Bain & Company en su unidad en Chile.



Todo surgió luego de que en 2018 la multitienda ligada a la familia Calderón contratara a la consultora para que le desarrollara un plan estratégico para mejorar su venta retail (tiendas físicas) y fidelizar clientes, con el fin de aumentar sus ventas por metro cuadrado. Y parte del acuerdo consistió en que la remuneración a la consultora sería un variable, ligado a un factor externo: comparar el crecimiento del margen bruto con el de Falabella, a partir de la venta Same Store Sales (SSS).

Pero como vino la pandemia, tal indicador no se pudo ocupar y a falta de acuerdo entre las partes, Ripley activó un arbitraje internacional -Bain hizo lo suyo con una demanda reconventional-, cuyo laudo emitido por el árbitro Francesco Cápura no gustó a Ripley, pues éste rechazó la demanda de Ripley y ordenó al pago de casi \$ 2 mil millones a la consultora (\$ 1.752 millones, más otros \$ 38,5 millones por concepto de gastos). Así, el retailer activó una ofensiva en

la Corte de Apelaciones para anular aquel resultado arbitral.

Sin embargo, el 25 de febrero pasado la Corte de Apelaciones de Santiago emitió su dictamen, rechazando todas las alegaciones empleadas por Ripley. "Ninguna de las causales esgrimidas tiene sustento. Se ha intentado hacer ver vicios procesales que no son tales (...) Luego, la pretensión de Ripley será desestimada", dice el fallo de la Sexta Sala de la Corte de Apelaciones de Santiago.

En esta causa, Bain estuvo asesorada por el abogado Rodrigo Díaz de Valdés, del estudio Baker McKenzie, y Ripley, por Fernando Urrutia, de Cariola.

Entendidos indican que como se trata de un fallo que viene de un arbitraje, no admitiría nuevos recursos ante la Corte Suprema. Consultada Ripley por DF MAS, esta compañía no se pronunció, al cierre de esta edición.