

POR DENTRO

POR NICOLÁS DURANTE



EL ABC

DE LOS VIAL Y LOS SANTA CRUZ

EL PLAN DE FUSIÓN HA ANDADO SEGÚN LO ACORDADO: REORDENARON DEUDAS CON BANCOS Y ACREEDORES, NEGOCIACIONES QUE LIDERARON MANUEL JOSÉ VIAL Y GONZALO CEBALLOS; EMITIRÁN UN BONO PARA PAGAR TODAS SUS OBLIGACIONES QUE VENÍAN DE LA POLAR Y DE ADRETAIL Y LOGRARON REBAJAS DE LA DEUDA. EN OPERATIVO, LANZARON LA NUEVA MARCA Y HAN RECONVERTIDO TIENDAS PARA SUMAR EL MIX DE AMBOS, LA ROPA DE LA POLAR Y LOS ELECTRODOMÉSTICOS Y LÍNEA BLANCA DE ABCDIN. EL NEGOCIO FINANCIERO, EN TANTO, SUENA BIEN Y LOS NUEVOS SOCIOS YA PIENSAN, EN EL MEDIANO PLAZO, SEGUIR CRECIENDO.

“Hay pueros pesos pesados sentados en la mesa. Pero el matrimonio ha sido feliz”. Así detalla un conocedor la relación entre los Vial y los Santa Cruz en abc, la firma que surgió tras la fusión de La Polar y ABCDin. A pesar de que ambas son familias empresarias de rubros distintos (los Vial de LarrainVial y CIC; los Santa Cruz de Blumar y Lipigas) y no habían hecho negocios juntos antes, la fiesta se ha llevado en paz y los resultados van dando cuenta de ello. Incluso, la relación ha sido tan fructífera, que varios no descartan que puedan ampliarla a otros negocios o en seguir creciendo inorgánicamente con abc. Hoy no, pero sí en un mediano plazo.

Las prioridades han sido en esta primera parte del año reordenar la mochila financiera de ambas empresas, y organizar el mix de tiendas, que ahora suman 100. En muchas reubicaron espacios que eran utilizados como bodegas, principalmente en las ABCDin, a espacios para vestuario de La Polar.

Esta semana, además, lanzaron oficialmente la marca abc entre los trabajadores y con el pasar de los meses irán reconvirtiendo los locales con la nueva identidad corporativa.

Señores bancos

Quienes conocen de la interna de la empresa, dicen que Manuel José Vial, presidente de la mesa e hijo de Leonidas Vial, es quien ha tomado un rol preponderante. Por las mañanas, va a CIC, la otra firma operativa de la familia, y desde el mediodía hasta pasadas las 20 horas se le ve en las oficinas de abc en Nueva de Lyon en Providencia. Es un presidente ejecutivo 100% involucrado, dice una fuente.

Con Gonzalo Ceballos, el gerente general, han conformado un equipo muy compenetrado, comentan en el mercado, y juntos salieron a negociar deudas. El 22 de diciembre de 2023 y el 20 de febrero de 2024 suscribieron con los principales acreedores “acuerdos mediante los cuales se establecen los términos y condiciones para la reorganización de dichos pasivos con un cronograma de pagos gradual, el cual comenzaría en 2025 y finalizaría en el año 2033 con el pago de más del 50% del pasivo”, se lee en los estados financieros.

Aún faltan detalles legales y de firmas para cada uno de los acuerdos, pero las deudas quedarían en \$ 15.782 millones con Ameris; los bonos de reorganización que arrastraban La Polar, ABCDin y Dijon en otros \$ 120.225 millones; con el banco BCI la deuda quedaría en \$ 12.184 millones. En total, los pasivos de largo plazo serían de \$ 211.835 millones, una cifra muy abordable, apunta una fuente.

Quienes conocieron de las tratativas y renegociaciones, destacaron que los bancos y acreedores estaban muy dispuestos a negociar, sobre todo por las espaldas financieras que tiene la familia Vial. Por eso que la presencia de Manuel José fue clave para el apretón de manos final.

“Lo anterior contempla la emisión de un único bono securitizado con una tabla de amortización que comienza en 2025 y termina con un pago que concentra más del 50% de la deuda en el año 2033. Adicionalmente

contempla la capitalización de intereses durante todo el año 2024 pagando intereses a partir de marzo del año 2025. Dicha capitalización se encuentra actualmente vigente. Los términos mencionados anteriormente generarán una reclasificación desde otros pasivos financieros corrientes al no corriente”, se lee en una de las notas de los estados financieros.

Según los mismos resultados, hoy el balance indica que sus activos combinados pasaron de \$ 293.820 millones el año pasado (sólo La Polar) a \$ 658.055 millones en junio de este año en abc. Los pasivos crecieron asimismo de \$ 256.123 millones que tenía La Polar a una deuda total de \$ 623.383 millones. Y la caja de la empresa, sumó \$ 18.369 millones.

Ahí también se sumaron ingresos relevantes, como los \$ 1.333 millones en que vendieron la casa matriz de La Polar en Ciudad Empresarial, y que estaba en garantía en la



MANUEL JOSÉ, EL PRESIDENTE EJECUTIVO

Por lo menos una vez a la semana, Manuel José Vial va a alguna tienda de abc.

También ha ido a algunas en regiones y espera visitar la mayor cantidad de aquí a fin de año, cuando concluya la primera etapa de la integración.

El rol del abogado de la Universidad de los Andes, 38 años, casado, cuatro hijas, ha tomado cada vez más importancia en la multitienda. Si en La Polar comenzó como vicepresidente al alero de su padre, ahora tomó la presidencia y se comprometió a involucrarse al 100% en la operación.

Se le ve constantemente conversando con los equipos ejecutivos y participa de activaciones internas en la empresa.

A pesar de su bajo perfil, se ha hecho un espacio en la firma. Dicen quienes trabajan con él que tiene diferencias marcadas con el padre, y que por eso mismo se complementan. Ampliamente analítico, es usual que pida follow up a los equipos ejecutivos, y como buen abogado es bien estructurado y le gusta que se respeten los plazos y formas.

Varios destacan que, a pesar de no conocerse de antes con Gonzalo Ceballos, el gerente general, inmediatamente armaron equipo y conversan en persona y por mensaje buena parte del día.

En el área digital de la firma es donde también va y pregunta en varias oportunidades. Es un sector que le interesa mucho potenciar, siempre mirando a las marcas estadounidenses como ejemplo a seguir de omnicanalidad.

SI ABC EMPIEZA A RENDIR BUENOS FRUTOS, LA INTENCIÓN SERÍA QUEDARSE Y SUBIR LA APUESTA, COMPRANDO OTROS RETAILERS MEDIANOS O PEQUEÑOS.

demanda de AFP Capital, con la cual finalmente llegaron a un acuerdo para destrabar la indemnización por el Caso La Polar.

“Este trimestre, nuestros ingresos aumentaron un 82,8% respecto al año anterior, marcado por la reconversión adicional de cuatro tiendas Abcdin, en las cuales incorporamos mix de vestuario en la sala de ventas, generando una mayor frecuencia de compra, y favoreciendo positivamente la rentabilidad de estas tiendas. Por su parte, nuestro Same Store Sales aumentaron las ventas en 12,7% respecto al mismo periodo del año anterior”, apuntaron.

Una de las aristas de la fusión más interesantes tiene que ver con el negocio financiero, el cual era potente en ABCDin.

Las tarjetas emitidas de La Polar son 1.033.841, pero con saldo hay sólo 58.406; mientras que de Visa La Polar emitidas hay 679.169 y 189.793 con saldo. En tanto, la ABCVisa tiene 4.001.292 emitidas, de las cuales 288.539 registraron saldo.

Y los clientes de tarjetas de La Polar pagan sus compras en 11 meses y los de ABC en 19 cuotas, lo que hace mucho más interesante el negocio para la ex tienda de los Santa Cruz.

La plana ejecutiva

Otra de las áreas que se ha ido afianzando en estos meses son los cambios a nivel ejecutivo que se hicieron tras un análisis de la consultora Matrix. El 30 de enero recién pasado fue “el día D” y aunque hubo varios molestos con la reestructuración, con los meses esas tensiones se han ido aminorando. Cada ejecutivo que se quedaba quería dejar 100% a su equipo, pero debían ceder las dos almas de la empresa para llegar a un consenso.

De ADRetail se mantuvo al gerente general, Gonzalo Ceballos; Carlos Viscata, como gerente digital; Andrés Cood, gerente legal y de cumplimiento; Lorena Majluf, en seguros y servicios; Santiago Mangiante en administración y finanzas.

De La Polar quedaron Loreto Rosler en personas; Matías Sepúlveda, gerente de retail; Fabiana González, en marketing y clientes; y Roberto Meza como gerente de distribución.

Eso hizo también que salieran muchos cargos duplicados y bajaran los costos por remuneraciones, quedando rangos de sueldos más acotados.

A junio de este año quedaron 15 gerentes y ejecutivos principales, los que reciben remuneraciones por un total de \$ 1.259 millones a junio de 2024. El año pasado, sólo los altos ejecutivos de La Polar tenían salarios por \$ 3.033 millones.

Mientras que los técnicos y profesionales sumaron 1.019 y los trabajadores otros 3.540. El año pasado, sólo en La Polar eran 876 y 2.530, respectivamente.

Ese es un punto que destacan quienes han

participado de la integración. A pesar que han debido desvincular a parte importante de las personas de las salas de venta, han eficienteado la cantidad de trabajadores. Eso se nota en que subieron en sólo mil la cantidad de empleados de base al fusionar dos compañías.

En el directorio, en tanto, las relaciones han sido óptimas y prácticamente todas las decisiones se han tomado por unanimidad. Leonidas Vial, Manuel José Vial, Jaime Santa Cruz, Juan Pablo Santa Cruz, Anselmo Palma, Andrés Eyzaguirre y Sergio Guzmán han seguido al pie de la letra la hoja de ruta que acordaron los Vial y los Santa Cruz el año pasado.

Un conocedor explica que los intercambios y desacuerdos, de los cuales hubo varios y con altos grados de tensión, se quedaron todos en la negociación entre accionistas para lograr la fusión. Una vez firmado el acuerdo a fines del año pasado, el plan de ruta quedó armado y hasta ahora ha ido cumpliendo todo tal como se esperaba. Las peleas quedaron atrás, recalcan las fuentes.

Hacia fines de año se espera que concluya la primera y más compleja etapa de integración, que incluye sistemas operativos, la marca, tiendas.

Además, hoy uno de los principales desafíos está en eficientar las tiendas y en ambos formatos. Lo que buscan es que el mix de productos, de vestuario y línea blanca-electrodoméstico, se reparta de manera estratégica en las tiendas, utilizando mejor los espacios. Uno de los involucrados explica que uno de los modelos que han visto es la tienda Harrods de EEUU y los supermercados Costco, que mezclan muy bien ambas líneas, con mucho electrodoméstico y ropa de buena calidad, pero barata.

Sobre el futuro de la alianza, dice una alta fuente, todo está en análisis. Hasta hoy la relación ha sido bien llevada y destacan que los Vial son amantes del retail, por lo que no saldrían pronto de este mercado. Mientras que los Santa Cruz tuvieron malas experiencias en ABCDin y Dijon (ambas que tuvieron que ir a procesos de reorganización), por lo que si en un momento se da una buena oportunidad de salir, será evaluado. Sin embargo, si abc empieza a rendir buenos frutos, la intención sería quedarse y subir la apuesta, comprando otros retailers medianos o pequeños.

Pero para eso queda un poco. Aunque el ojo en el negocio lo tienen ya puesto.

“abc S.A. (antes Empresas La Polar S.A.) tiene grupo controlador conformado por Rentas VC Limitada, Rentas ST Limitada (ambas de Vial) e Inversiones Bagueles Limitada (Santa Cruz), quienes mantienen un acuerdo de actuación conjunta, no formalizado y sin limitaciones a la libre disposición de las acciones, mediante el cual se comprometen a participar con idéntico interés en la gestión del emisor”, dicen los balances. ✦