



Compró el 50% a Nicolás Ibáñez de matriz de Opaline y Colloky

# GONZALO MARTINO Y SU REGRESO AL RETAIL: “A pesar de las condiciones adversas hemos seguido invirtiendo”

Tras vender su participación en Komax en 2023, Empresas Contempora tenía una cláusula de *non compete* por tres años con la mexicana Axo. Pero la familia Lührs lo invitó a sumarse al negocio y debieron pedirle al grupo azteca una autorización. Luego de sellar el acuerdo, los planes apuntan a internacionalizar la compañía. • JESSICA MARTICORENA

**G**onzalo Martino y Félix Lührs se conocieron en marzo de 2023, en una actividad social fuera del país. Se volvieron a encontrar exactamente un año después, en un evento similar. Y en esa ocasión, Lührs, parte de la familia fundadora de Colgram, matriz de las marcas de ropa infantil Opaline y Colloky, le propuso asociarse. Seis meses después, ambas partes sellaron el acuerdo, que permitió a Martino y a su socio histórico, Jesús Diez, dueño de Tur Bus, regresar al retail.

Habían salido del rubro en marzo de 2023, cuando vendieron a la mexicana Axo el 20% que tenían en Komax —que gestiona las marcas Polo, The North Face, GAP, entre otras—, a través de Empresas Contempora. Ahora, compraron el 50% de Nicolás Ibáñez en Colgram, que salió tras un quiebre con la familia Lührs.

“El 100% de la gestión y el mérito de que hayamos comprado es de Félix Lührs. Identificó en Contempora un potencial socio y nos puso en contacto con Drake (el brazo inversor de Ibáñez)”, recuerda Martino.

El empresario admite que se entusiasmó de inmediato con la idea, pero reconoce que tuvo que convencer a su hijo Gonzalo. “Me dijo ‘para qué más’”.

**La mediocridad se instaló hace 10 años en Chile, nos conformamos con muy poco”.**

También hubo que convencer a los mexicanos de Axo. Martino y Diez tenían una cláusula de *non compete*, restricción para no trabajar en el mismo sector de Komax, por un período de tres años. Quedaba aún más de un año y medio. Y destaca “la buena onda de Axo, nos dieron el *walkover* formalmente por escrito. Fueron súper caballeros, y agradezco a Santiago Figueroa, gerente general de Komax en Chile, y a Andrés Gómez, presidente de Axo mundial”.

Librados de la cláusula, se pusieron a trabajar *full*. “Hicimos un *due diligence* y ratificamos que es una empresa sana y muy bien dirigida. Me gustó la cultura corpora-



tiva, son casi 1.100 trabajadores, donde el 83% son mujeres”, destaca.

Sin revelar públicamente el monto de la operación, el 4 de septiembre ejercieron la opción, y la compraventa y pago los realizaron el 11 de septiembre.

“Por qué el interés en Colgram y en regresar al retail?”

Martino responde: “Estuvimos un año y medio en Komax y nos fue muy bien. La experiencia fue buena; nos quedó gusto a poco. Lo que más me gusta es que es un negocio dedicado a los niños, es un nicho de ne-

gocio muy atractivo. Sé que vamos a competir con mucha gente, pero es una compañía con un gran potencial para crecer. Son marcas nacionales, chilenas, tienen prestigio y son reconocidas”.

Hoy, en Chile hay 67 tiendas Colloky y 20 Opaline; 14 en Perú, otras cuatro en Bolivia, también venden en Centroamérica y en Estados Unidos a través de Amazon. El 80% de la venta se genera en las tiendas y solo el 12% por el canal *online*. “Tenemos la posibilidad de internacionalizar más la marca, de dar un impulso en esa dirección.

Hay que consolidar y crecer en Chile, y también en otros mercados”.

Las partes firmaron un pacto de accionistas que regula la relación entre la familia Lührs y Contempora, donde el grupo tiene derecho a tres directores de seis, mesa que preside Marco Antonio Muñoz. Martino y Jesús Diez entrarán a la mesa, que se oficializará durante octubre, prevén.

El tercer director será independiente del grupo, “alguien que tenga una visión empresarial, un nombre, pero aún no lo tengo listo”, confidencia Martino.

De sus seis hijos, hoy solo Gonzalo, el mayor y único hombre, ingeniero comercial, trabaja en los negocios familiares: integra los directorios de Contempora, Typack y Compañía de Seguros Generales. Sus hijas tienen ocupaciones diversas: María José es arquitecta; Javier, dentista; Elena, psicóloga, pero tiene una empresa dedicada a caballos; Elisa, enfermera, y Antonia, psicóloga.

Empresas Contempora es un conglomerado presente en diversos negocios, entre ellos, seguros, *leasing*, *factoring*, inmobiliario, *packaging* y televisión.

¿Dónde ven las oportunidades?

“Veo oportunidades en todas partes. En Chile podemos hacer un crecimiento importante. En tres años deberíamos crecer entre 40% y 50% en ventas, eso significa abrir más tiendas, potenciar el canal *online*. Las tiendas son el 80% de la venta. Este año vamos a vender \$70 mil millones y queremos llegar a \$100 mil millones. En Chile, Perú, Bolivia, Centroamérica, Estados Unidos, ¿por qué no el resto del mundo? en una segunda etapa”.

México y Brasil hay que explorarlos, anticipa, y habrá que evaluar si el camino es abordarlos directamente o a través de algún sistema de distribución. Crecer inorgánicamente no está en los planes, asegura.

Y subraya: “Hay que ser prudentes y mesurados. La expansión y desarrollo del negocio serán acompañados con recursos propios”.

### “Perdimos la ética”

“A pesar de las condiciones adversas de la economía, hemos seguido invirtiendo en nuestros distintos negocios y Colgram es un ejemplo. Cuando nadie invierte en Chile, cuando las inversiones se van a otras partes, seguimos apostando y creyendo en el país. Esas empresas que salen tienen toda la legitimidad de buscar dónde poner sus recursos que sean bien recibidos, pero nosotros queremos seguir haciendo nuestros mejores esfuerzos para tratar de generar valor acá, para que al país le vaya bien”, declara.

—El futuro no se ve promisorio, el Banco Central proyectó un crecimiento de largo plazo de 1,8% anual.

“La mediocridad se instaló hace 10 años en Chile, nos conformamos con muy poco. Sumado a que se han ido agravando ciertas situaciones. La ‘permisología’ es espantosa”.

—¿En qué los ha afectado a ustedes?

## Factoring tras caso Factop: “Genera un daño a una industria atomizada”

El grupo tiene una definición clara para su negocio financiero: más que crecer, buscan que sea un soporte para poder invertir en sus otros proyectos y negocios. “Con la compañía de *leasing* y de *factoring*, en su conjunto, por decisión del directorio, no queremos sobrepasar la exposición de \$40.000 millones. Hoy tenemos colocaciones entre \$38 mil millones y \$39 mil millones”.

—¿Por qué no quieren crecer?

“En el negocio financiero hay que tener pies de plomo, andar con mucho cuidado. En los últimos tres años, hemos estado con esta política de no exceder el límite que nos hemos autopuesto. Hemos definido que nuestro desarrollo empresarial está por otras vías y que este negocio financiero nos dé estabilidad para evaluar otras alternativas dentro de la industria financiera”.

—El *factoring* ha hecho noticia por el caso Factop. ¿Hay un daño reputacional, pérdida de confianza?

“Sí, genera un daño a una industria atomizada, pero también permite que la gente valore la seriedad de las otras empresas y de quienes están detrás”.

“En los últimos cinco años, formaron una compañía de seguros generales desde cero. Este 2024 vamos a terminar con una colocación del orden de 1 millón 300 mil UF de ingresos por pólizas. Trazamos un plan de desarrollo orientado a duplicar el tamaño de

la compañía en los próximos tres años. Al cierre de 2027, tenemos pensado llegar a UF 2,5 millones de ingresos por pólizas”, pronostica.

En marzo de 2020, compraron a Itai la compañía de seguros de vida, y crearon Save, junto a Boris Buvnic y Julio Jaraquemada. Pero en septiembre de 2023 se descubrió que tenían una pérdida encubierta por \$18.500 millones, por una sobrevaloración de una cuenta de activos. Los socios tuvieron que inyectar esa cantidad de recursos en tres aumentos de capital, que se tradujo en la salida de Jaraquemada.

“Es una póliza que está mal estructurada entre Itai y Falabella, que heredamos cuando compramos la compañía. Acá no hay fraude ni desfalco. Es un contrato que termina el 2031, y estamos poniendo todos los recursos necesarios para cubrir los déficits que genera, que en todo caso se compensan con los buenos resultados que se pueden obtener en negocios distintos”, explica.

Por estos días, en Save están evaluando ingresar al nicho de seguros de salud, que está teniendo gran demanda por la crisis de las isapres.

### Proyectos inmobiliarios en Lo Campino y Batuco

El grupo está desarrollando proyectos inmobiliarios en Concepción, Valparaíso y Santiago. En la capital el mayor proyecto está en Lo Campino, donde ejecutan la segunda etapa para completar 600 departamentos, con US\$ 30 millones de venta cada etapa.

Y en Batuco, Martino, fuera de Contempora, está impulsando un proyecto en sociedad con Alfonso Márquez de la Plata y la familia Izquierdo, donde tienen casi 30 hectáreas, para levantar más de 1100 unidades. Al igual que Lo Campino, focalizados en el segmento de subsidio habitacional.

—¿Qué le parece la medida de extender por 18 meses los permisos de edificación que aún no inician obras?

“Sí, súper bien. En Chile tenemos un déficit habitacional de 600 mil viviendas, y hay que incentivar a los privados a invertir, que el Serviu lo pueda evaluar rápidamente, que dé las autorizaciones, que entregue los subsidios. Estamos enredados con el CAE, ¿por qué no ponemos esos recursos en dar vivienda a quienes no la tienen?”.

### Transformar Copeval

Hace 10 meses, Martino contrató a McKinsey para transformar Copeval, la principal distribuidora de insumos agrícolas del país, una inversión que gestiona fuera de Contempora. “Queremos transformar la empresa, hacerla más ágil, más eficiente, sobre todo, en los aspectos comerciales”, apunta el empresario.

El 2023 cerraron con pérdidas cercanas a los \$8 mil millones, “porque los fertilizantes tuvieron una caída de precio enorme”. El primer semestre de 2024 fue difícil, pero el segundo, recalca, “debíamos terminar en equilibrio, estimando ventas por \$400

mil millones, entre 8% o 10% menos que en 2023. Y todos los avances que hemos hecho con McKinsey deberían dar frutos en 2025, para llegar a \$450 mil millones en ventas”.

### Con Typack, explorando EE.UU.

Typack es líder en envases tipo *clamshell* que se emplean para diversos alimentos, sobre todo frutas, “y también hay espacio para crear en bandejas para productos de carne y pollo”. Por estos días, están explorando abastecer el mercado americano desde México, donde tienen una planta en Guadalajara. “Estamos estudiando tener algún centro de distribución cercano a la frontera con EE.UU.”, menciona Martino.

La firma prevé vender, en 2025, US\$ 15 millones en México y otros US\$ 18 millones en Chile.

### La apuesta en TV-

En 2017 el grupo ingresó al rubro de la televisión abierta con TV+. Antes, Contempora había sido socio del Canal del Fútbol. De los siete años que operan TV+, han tenido más años con utilidades, aunque pequeñas, admite el empresario. “El año pasado tuvimos pérdidas y este año también. Es un negocio desafiante, donde somos un canal de entretenimiento, no aspiramos a tener influencia”.

Y con Klasic Car son concesionarios de las marcas Audi, Volkswagen y Skoda. Venden \$30 mil millones al año.



## Sueldo de Cubillos: “Estéticamente se ve mal”

Martino es vicepresidente del consejo superior de la Universidad Finis Terrae.

### —El sueldo de \$17 millones de Marcela Cubillos como académica en la U. San Sebastián ¿es escandaloso?

“No escandaloso, siento que estéticamente, no éticamente, se ve mal. Me pareció bien lo que dijo Alejandro Pérez (socio de la USS), de que fue un buen negocio para la universidad tenerla, porque ayudó a subir el perfil de la Escuela de Derecho. Por otro lado, dijo que tienen 5 mil o 6 mil profesores, y la estructura superior no puede ver los sueldos de cada uno de ellos. Y debió haber existido un comité superior”.

### —¿Los profesores de la Finis Terrae ganan menos que eso?

“Sí, pero no estoy metido en el detalle. Tenemos gente muy valiosa, y una universidad que está en gratuidad, como la nuestra, es muy difícil poder financiarla”.

“Fuera de Contemporaria, tenemos Klasic Car, concesionario de vehículos de las marcas Audi, Volkswagen y Skoda. Compramos una propiedad de 180 mil UF, la echamos abajo, construimos con todos los permisos e invertimos 120 mil UF más, y llevamos dos a tres años tratando de conseguir la recepción municipal en Vitacura. Me duele el alma. La tramitología es un freno para el desarrollo del país, para empresas grandes, medianas y chicas. El Estado, que es ineficiente en la asignación del gasto, po-

ne todos los días palos y obstáculos al crecimiento, junto con la implementación de muy malas políticas públicas”.

### —¿Como cuáles?

“Si estuviéramos creciendo al 5%, da lo mismo, pero las 40 horas, la Ley Karin y las exigencias de *compliance*, que están inspiradas en buenos objetivos, al final encarecen todos los procedimientos y se implementan en el peor momento de la economía. Cuando Chile estuvo mejor fue cuando había es-

tabilidad y certeza jurídica”.

### —La inseguridad también tiene un costo económico.

“Por supuesto. La otra vez leí un estudio que daba cuenta de que la seguridad privada gasta o invierte US\$ 7.000 millones al año, una locura. Es el 8% del presupuesto del 2025. Estamos en un círculo no virtuoso, donde se crece poco, hay una ‘permisología’ que traba el crecimiento y una inseguridad que afecta a todos”.

### —Hace una semana se aprobó la ley para combatir la evasión tributaria. ¿Los empresarios evaden mucho?

“No creo; ahora, deshonestos hay en todas partes. Me sorprende que la cultura chilena se haya deteriorado a tal nivel que cualquier manifestación termina en saqueos y asaltos. Perdimos el norte de la honorabilidad, perdimos la ética”.

### —¿Hay empresarios sinvergüenzas?

“Debe haber empresarios sinvergüenzas, pero no nos metan a todos en el mismo saco. Hay muchos empresarios que han hecho un enorme aporte al país y son honestos. No generalicemos por casos puntuales, ciertamente condenables, de conductas reprochables”.

### —¿Qué le parece la propuesta de Evelyn Matthei de dar invariabilidad tributaria para atraer inversiones?

“Me parece estupendo. Evidentemente el DL 600 fue una herramienta que permitió atraer inversiones potentes, sobre todo en minería, y hoy Chile está perdiendo el liderazgo. Políticas de ese tipo serían muy bienvenidas por inversionistas extranjeros. También debiera haber un equilibrio entre los beneficios que tienen los inversionistas externos con un inversionista local. Me gusta que las reglas del juego sean parejas para todos”.