



Serán tres nuevas tiendas en 2024 y otras tres el próximo año. “Estamos retomando muy buenas ubicaciones que tuvimos en el pasado”, dice el ejecutivo. Sobre la incorporación de los tres hijos del fundador, comenta: “No tienen un papel formal en la administración, por ahora no”. Sí adelanta que Sarah Russo, la mayor, asistirá a la apertura de Alto Las Condes.

• JESSICA MARTICORENA

Cedric Moller asumió la gerencia general de Casaideas para la operación en Chile, el 21 de agosto de 2023. Su arribo coincidió con un período significativo para la compañía, porque apenas tres semanas después, el 12 de septiembre, falleció Mauricio Russo, uno de sus fundadores.

“Mauricio me alcanzó a entrevistar en junio-julio. El estaba abriendo un local en México y desde allá me entrevistó. No alcancé a compartir físicamente en la oficina con él, pero fui su última entrevista”, recuerda Moller.

Y relata episodios previos a su llegada. Cuenta que ya había pasado varias etapas del proceso de reclutamiento y Russo, fiel a su estilo cercano que siempre lo caracterizó, le escribió directamente desde su celular personal. “Un día me mandó un WhatsApp: ¿Cómo estás? Te quiero entrevistar, soy Mauricio Russo”, rememora Moller.

No fue una entrevista cualquiera, subraya. “Sentí una preocupación genuina de parte de él de que hiciéramos *match* entre mi experiencia y las habilidades que yo tenía y en cómo podía encajar en la cultura de Casaideas. Me preguntó de números, de logística, qué opinaba del *retail*, de los centros comerciales, del manejo de equipo. No fue solo para conocerme, siento que hubo una preocupación por cuidar la marca, la empresa, su gente, y cómo yo podía integrarme y contribuir a eso”.

“¿Se ha sentido su ausencia?”
 “Mauricio siempre va a estar muy ligado a Casaideas, es muy difícil separar la compañía de él. Ahora, la mística está compartida entre Mauricio y Claudia (Venegas), los dos fundadores. Mauricio como persona es prácticamente irremplazable, era una figura muy presente y súper involucrada en cada detalle. Ahora, si hablamos de su legado, de sus ideas, de los conceptos, está *full* presente. Formó Casaideas y ese ADN está presente de forma natural en toda la compañía. No ha sido necesario mantenerlo vivo”, destaca.

Casaidea fue fundada por Russo y Venegas hace 31 años y hoy está en cinco países: Chile, Colombia, Perú, México y Bolivia.

El rol de los hijos

La propiedad de Casaideas se divide en tres. Los hijos de Mauricio Russo —Sarah, Ilan y Mirko Russo Botic— mantienen el 24,5% de la empresa, igual porcentaje tiene Claudia Venegas, y el 51% restante está en manos del fondo SouthLight Capital.

Tras la muerte del cofundador, ninguno de sus hijos asumió en el directorio. “Como familia heredera contrataron a María Dolores (Lasen Martorell) para representarlos en el directorio. Los hijos crecieron con Casaideas, pero no tienen un papel formal en la administración, no tienen un cargo en la empresa, un rol activo, por ahora, no”, explica Moller.

La más involucrada en la compañía es la hija mayor, Sarah, quien ha participado y acompañado en recientes aperturas de tiendas. “Le gusta ir a las inauguraciones, fue a la de Easton Outlet, de Quilicura, y estará en la próxima apertura en Alto Las Condes, con Claudia (Venegas)”, confirma Moller.

Retomando la senda de expansión

Para Moller —quien previamente estuvo dos años en Mallplaza y otros 14 en Happyland, hasta llegar a la gerencia general para Chile de la firma latinoamericana de entretenimiento—, su primer año al mando de Casaideas Chile ha sido “un período muy entretenido, desafiante, de aprendizaje, de formación y consolidación de equipo”, describe. Menciona que se reforzaron áreas es-



Tras dos años sin abrir nuevos locales, explica gerente general Cedric Moller

A UN AÑO SIN MAURICIO RUSSO, Casaideas retoma expansión en Chile: “Su legado está *full* presente”



Cedric Moller, gerente general de Casaideas Chile.

tratégicas de la empresa, como la gerencia comercial y la de logística. Junto con eso, la compañía retomó la senda de crecimiento en el país, que estuvo en pausa dos años.

Hasta entonces, la última tienda que habían abierto en Chile fue en Mallplaza Egaña, en abril de 2022, que hoy es el local más grande de la marca. Con el arribo de Moller a Casaideas, se puso el pie en el acelerador en la expansión a nivel local, con la apertura de tres nuevas tiendas este año y otras tres que debutarán durante 2025.

Una la acaban de estrenar, el viernes 11 de octubre, en el Outlet Easton, en Quilicura. Son 640 metros cuadrados de superficie. “Hace tiempo habíamos estado ahí, y entre noviembre y diciembre del año pasado, participamos en una feria navideña y nos fue tan bien, que nos entusiasmos y decidimos contar con una

tienda definitiva”, cuenta Moller.

Y al mismo tiempo que planificaban ese nuevo local, surgió la posibilidad de instalarse en los *malls* Alto Las Condes y Plaza Vespuccio, locaciones donde también estuvieron en el pasado.

En Alto Las Condes van a regresar a la misma ubicación de la cual salieron en 2015 y que hasta hace poco ocupó Forever 21. “Es un *mall* emblemático y es un buen negocio para nosotros”, apunta, y a la vez, indica, “para un centro comercial tener un local Casaideas es muy positivo. Es una ganancia para ambas partes”.

Detalla que será una tienda *full mix*, con todos los productos disponibles, alrededor de 3.000 SKU. La inversión superó US\$ 1 millón, y las expectativas que tienen son altas: 30 mil boletas al mes y 75 mil visitas mensuales. “Creemos que estará entre las cinco mejores tiendas que tenemos”, prevé el gerente.

Hoy, las que se disputan el liderazgo en ventas totales son las ubicaciones en Costanera Center, Plaza Egaña y Viña. Aunque en venta por metro cuadrado, encabeza la tienda que tienen en Concepción, con sus 650 m².

El nuevo local en Alto Las Condes tendrá 1.275 metros cuadrados y abrirá sus puertas el 14 de noviembre.

Con la próxima apertura, también debutará la nueva imagen corporativa de Casaideas. “Va a mantener la esencia de lo que somos, pero cambian bastantes cosas, desde el *layout* de los productos, la gráfica, la iluminación, el piso, el color, los muebles son nuevos. Para nosotros no solo son importantes los productos, también cómo se exhiben. Nosotros nos definimos como una empresa de experiencia de diseño”, enfatiza. Todos los productos los diseñan en Chile y los fabrican en el exterior, donde China es el principal proveedor, además de Pakistán e India.

En la firma llevan varios meses trabajando en la nueva imagen, expone Moller, un trabajo que ha sido monitoreado muy de cerca por Claudia Venegas, “que es súper perfeccionista y detallista. Aquí no hay nada al azar”. Ella, explica el ejecutivo, además de directora de Casaideas, ejerce un rol protagónico en la firma, como gerenta de IDM, “Innovación, Diseño y Marca”, con-

ceptos clave en la compañía.

Bajo ese sombrero ejecutivo, explica Moller, “Claudia tiene que velar por todo lo que está bajo ese concepto. Es diseñadora, fundó la empresa con Mauricio, está muy inserta en el ADN y su forma de trabajar es que todo salga perfecto”.

Con este local no terminan los cortes de cinta este año para Casaideas. A principios de diciembre será el turno de Mallplaza Vespuccio, cuya tienda será más grande aún: tendrá disponibles 1.450 m².

En las tres aperturas de este año, Casaideas invirtió más de US\$ 3 millones y con ellas completará 43 tiendas en territorio nacional y 96 a nivel internacional. “Estamos retomando muy buenas ubicaciones que tuvimos en el pasado”, asevera Moller.

La expansión no se detendrá y para 2025 ya están programadas otras tres inauguraciones: una en el centro-sur del país, otra en pleno sur y una en el norte. Habilitar las tres nuevas tiendas implicará unos US\$ 2,8 millones y, por ahora, guardan bajo reserva las nuevas ubicaciones. “Ya tenemos el *ok* del directorio, pero estamos en etapa de negociación con los *malls*, de borrador de contrato”, argumenta el ejecutivo.

Y remarca. “Nos está yendo bien y todavía quedan oportunidades en Chile de tener tiendas rentables y lugares para seguir creciendo”.

Adicionalmente, llevan adelante remodelaciones, para lo cual destinarán más de US\$ 500 mil el otro año. Uno que reabrirá prontamente será el local del Portal La Dehesa, cuya reapertura se prevé para el 20 de noviembre.

Y en enero estarán de mudanza. Cambiarán el centro de distribución desde Chorrillos, al norte de Lampa, a Enea, en Pudahuel. “Actualmente, operamos en dos centros de distribución de 15 mil metros cuadrados cada uno, y nos vamos a ir a uno de 30 mil m², para consolidar todo en un solo lugar”, detalla el gerente.

Ebitda creciendo al 20%

Hoy, Chile representa entre el 69% y 70% del negocio total de Casaideas, relevancia que irá disminuyendo a medida que México vaya elevando su peso relativo. En ese mercado están presentes desde hace un año y medio, y ya tienen nueve tiendas. “Es un mercado gigante y tiene un enorme potencial”, puntualiza el ejecutivo.

Este año, la operación en Chile tendrá buenos registros para la compañía. Luego de un 2023 que definen como un año de transición, “este 2024 crecemos en ventas a un dígito, pero en Ebitda lo haremos sobre el 20%, lo que es muy relevante”, recalca. Y para 2025 proyectan un período igualmente favorable, “con un Ebitda creciendo a tasas similares”. El fuerte es la venta presencial, porque el canal *online* representa menos del 10%.

Desde el 2022 enfrentan la competencia con la gigante sueca Ikea, contienda que no les preocupa. “Nuestras ventas no se han visto afectadas por Ikea”, asegura Moller.