

Familia Schupper negocia venta Multitiendas Corona en una nueva propuesta de reorganización

LEONARDO CÁRDENAS

El Primer Juzgado Civil de Santiago accedió a postergar la audiencia clave para definir el futuro de Multitiendas Corona S.A., cuyo segundo plan de reorganización en menos de cuatro años busca evitar su quiebra. Inicialmente programada para el 21 de enero de 2025, la sesión se realizará el 25 de febrero de 2025, fecha en la que los acreedores votarán sobre una propuesta destinada a renegociar pasivos por \$66.963 millones.

La crisis de Corona tiene raíces profundas, exacerbadas por el estallido social de 2019 y los efectos económicos de la pandemia, que golpearon duramente al comercio minorista. Con una red comercial que abarca desde Arica hasta Punta Arenas, y que emplea a 1.700 trabajadores, la empresa enfrenta pasivos que ascienden a \$66.963 millones.

La compañía opera 51 tiendas a lo largo del país, entre arrendadas a terceros (36) y relacionadas (15 locaciones), sumando, en total, una superficie de venta de 73.759 metros cuadrados.

Para postergar la audiencia, la compañía acompañó cartas de apoyo emitidas por once acreedores, incluyendo Banco Internacional, Banco de Crédito e Inversiones (BCI), Banco Security y un grupo de proveedores internacionales como Anhui Light Industries International Co., Xiamen C&D Light Industry Co. y Ningbo Seduno Import & Export Co. Ltd. Estos acreedores, según se detalla, representan un 36,94% del pasivo de la empresa.

Este es el segundo intento de Multitiendas Corona por evitar la quiebra en cuatro años. Fuentes cercanas al proceso indicaron que la postergación de la audiencia busca otorgar tiempo para ajustar la propuesta y hacerla más atractiva para los acreedores.

El nuevo esquema de la familia Schupper incluiría un plan de pagos revisado y contempla la venta de la compañía, para la cual ya existiría un interesado que firmó un acuerdo de confidencialidad (NDA, por sus siglas en inglés, Non Disclosure Agreement).

Aquella alternativa fue transmitida a los bancos, quienes aceptaron la prórroga ante la perspectiva de un cambio de controlador que otorgue más sustento a la compañía. Ello porque entre los acreedores no estaban muy de acuerdo con la fórmula propuesta en la nueva reorganización iniciada en octubre pasado: la compañía

La empresa pidió más plazo para gestionar una fórmula que incluye el cambio de control de la compañía, prórroga a la que accedieron sus principales acreedores. Ya existiría un grupo interesado que suscribió un acuerdo de confidencialidad.



propuso "una línea de crédito rotativa por hasta \$15.000 millones por parte de los Acreedores Garantizados".

La veedora de la empresa, Daniela Camus, había advertido a los acreedores sobre los riesgos asociados a una eventual liquidación. Según su informe, en ese escenario se pagaría la totalidad de la deuda preferente contemplada en el artículo 2.472 del Código Civil, pero los acreedores prendarios solo recuperarían el 29,4% de sus acreencias, mientras que los valistas no obtendrían devolución alguna.

Camus explicó que esta situación se debe a que la empresa, aunque cuenta con activos muebles y cuentas por cobrar, carece de inmuebles de valor significativo para

ser liquidados. Además, los créditos preferentes representan una proporción importante de los pasivos, destacándose un 57,3% destinado a la liquidación del personal actual debido a la gran plantilla de trabajadores y los juicios pendientes y un 25,5% correspondiente a deudas con la Tesorería General de la República.

PROYECCIONES

Camus señaló además que la propuesta de Acuerdo de Reorganización Judicial elaborada por Corona es susceptible de cumplirse si se cumplen ciertas condiciones. Entre estas se encuentra la generación de ingresos operacionales en los niveles y plazos estipulados, la obtención oportu-

na de líneas de crédito y financiamiento, la acumulación mensual de excedentes de caja para enfrentar eventualidades y fortalecer garantías, y la contención de los costos operacionales.

En el análisis de la propuesta de reorganización, la veedora presentó los ejercicios de proyección presentados por la empresa, los que asumen que se mantendría la operación en las 51 tiendas que opera.

Los ejercicios consideran, además, que la venta por metro cuadrado subirían desde 3 UF el metro cuadrado de 2024 a 3,1 UF este año, 3,5 UF en 2026, 3,8 UF en 2027 y 4,1 UF en 2028. Ese índice, dice la veedora, ha sido bajo desde 2022, lo que la empresa atribuye a restricciones de capital de trabajo, lo que perjudicó su mix de productos y su desempeño. En 2021, sus ventas por metro cuadrado eran de 5,4 UF.

El año pasado, la empresa obtuvo un margen bruto de 47,8% de las ventas y un Ebitda negativo de 10,8%. Recién en 2026 se estima que Corona obtendría un Ebitda positivo de 4,6% de las ventas, cifra que subiría a 11,2% en 2030. Para este año se estima un margen de 50% y un Ebitda negativo de 2,3%.

En el resultado neto, las proyecciones apuntan a pasar de pérdidas por \$ 8.316 millones este 2025 a mermas por \$ 144 millones en 2026. Recién en 2027 se obtendrían ganancias por \$ 2.689 millones, monto que alcanzaría a \$ 11.934 millones al cierre de la década, en 2030.

La propuesta presentada consideraba la constitución de las garantías reales para los acreedores que otorgaran la línea de crédito de \$ 15 mil millones solicitada: una prenda flotante cubrirá toda la mercadería existente en el inventario de la empresa deudora, con un valor referencial promedio de \$30.997 millones; un terreno ubicado Copiapó, con un valor comercial estimado de \$807 millones; y un inmueble en Maipú, sujeto al ejercicio de una opción de compra en un contrato de leasing con Zurich Chile Seguros de Vida S.A., con un valor de precompra de UF 64.192 a enero de 2025. "Según un informe de tasación de GPS del 14 de noviembre de 2024, su valor comercial alcanza UF 152.123, lo que genera un diferencial de garantía de UF 87.931, equivalente a aproximadamente \$3.378 millones", dice el informe.

El plan presentado consideraba, además, una reducción de dotación de sus tiendas de 15%. ●