

Deudas con fabricantes chinos, el escollo de Corona en su reorganización judicial



■ Un tercio de la deuda del retailer es con sus proveedores extranjeros. Uno de ellos la demandó en Chile, mientras una estatal de seguros china le asignó un riesgo alto y ha complicado sus relaciones comerciales. Ejecutivos de la multitienda han viajado a Asia para negociar.

POR MARTÍN BAEZA

Una oficina en Shanghái sería clave para encontrar eficiencias operativas en la empresa, dijo Tiendas Corona en octubre, al momento de pedir su reorganización judicial por segunda vez en menos de cuatro años.

La apuesta por China, no obstante, ha estado lejos de ser una tarea sencilla. De acuerdo a la información entregada por la misma empresa en el proceso concursal, los pasivos de Corona ascienden a cerca de US\$ 67 millones y alrededor de un tercio (US\$ 22 millones) corresponde a un grupo de 47 proveedores extranjeros, de los cuales 36 son justamente chinos.

Para lograr nuevamente un acuerdo con sus acreedores, a quienes se les debe presentar una propuesta en los próximos días, la negociación con los fabricantes del gigante asiático se ha hecho crucial.

Para operar de manera fluida y directa y sin restricciones horarios con sus proveedores asiáticos, Corona constituyó una sociedad en China denominada Zhipu Trading. La familia Schupper, controladores del retailer, de origen holandés y aún con estrechos vínculos con ese

país, se asesoró en el proceso por el estudio de abogados Buren, con sede en Ámsterdam.

Entre los objetivos que se definieron para Zhipu se incluía entablar conversaciones y contactos con los proveedores locales, actuando como enlace y llevando a cabo otras tareas como consultas de precios, comprobaciones de muestras y controles de calidad. Pero mientras avanzaba con este proceso, Corona empezó a tener problemas de pago.

Deudas en China

Primero fueron 90 días, luego 120, hasta 160. De acuerdo a cercanos a los proveedores, los plazos de pago de Corona se fueron cada vez haciendo más largos, causando la molestia de los fabricantes chinos.

La situación se hizo patente en la demanda que ingresó en octubre el empresario Gustavo Qian (también conocido como Jiumiao Qian) en contra de la multitienda, por deudas impagas por US\$ 400 mil, sumando tres sociedades ligadas a él.

La familia Qian está detrás de Fashion's Park, cadena de tiendas que ya cuenta con casi 90 ubicaciones en Chile. Gustavo gestiona "Tulipán Enterprise", un brazo de

fábricas que este grupo tiene en China y que actúa como proveedor de varios retailers chilenos.

"Mis representadas llevan más de veinte años haciendo negocios con Corona, siendo hasta el año 2021 el principal proveedor que la empresa deudora tenía (...) El pago de los productos entregados a Corona era a 30 días, sin embargo, desde hace 18 meses aproximadamente la deudora solicitó a mis representadas que dicho plazo aumentara a 90 días. A pesar de las facilidades otorgadas, ésta siguió incumpliendo con las fechas de pago y así comenzaron a disminuir los negocios entre las partes", escribió el abogado de Qian.

Según pudo confirmar DF, la compañía estatal de seguros china Sinosure -que cubre transacciones entre vendedores chinos y compradores globales- asignó a Corona una categoría de riesgo elevado, lo que complicó nuevamente a la empresa: hubo proveedores que incluso retuvieron contenedores con órdenes de la multitienda y comenzaron a buscar otros potenciales compradores de ese stock.

La reacción de Corona

La firma chilena tomó medidas.

Su presidente, Claudio Muñoz, fue reemplazado por Juan Manuel González; y su gerente general, Ernesto Bartel, por Allan Hornig. Fue este último quien tomó un vuelo a China para negociar directamente con los fabricantes asiáticos y ofrecer un plan con nuevos plazos de pago.

Fuentes de la compañía afirman que si bien no es el 100% de los proveedores el que ha aceptado los nuevos plazos, sí hay un porcentaje importante que lo ha hecho. "La mayoría de los proveedores van a seguir vendiendo", aseguran.

Pero el plan de Corona no puede basarse solamente en pagar deudas, sino que también en hacer sostenibles las operaciones de la empresa. En ese sentido, la compañía, además de cerrar el negocio financiero, también dejó de comercializar línea blanca, electrónica y muebles, que iban de la mano con ese segmento. Hoy, Corona es solo vestuario.

En tanto, respecto a la demanda de Qian, apuntaron a que el empresario ya verificó sus créditos en el proceso de reorganización y ese asunto podría resolverse por esa vía.

La compañía estatal de seguros china Sinosure -que cubre transacciones entre vendedores locales y compradores globales- asignó a Corona una categoría de riesgo elevado, lo que complicó a la firma chilena: hubo proveedores que retuvieron contenedores.