

■ Gerente general de MKR, Jaime Fuentes, dijo que están reconstruyendo su estructura logística y que prevén que el mercado se reactive de manera creciente a partir de 2025.

POR J. TRONCOSO OSTORNOL

Estuvo al borde del precipicio, pero logró hacerle el quite. La empresa MKR -fundada por Mauricio Kishinevsky Rosental en 1950, y que es una de las principales compañías de venta de bicicletas en el país- sacó adelante un proceso de reorganización judicial tras renegociar con sus acreedores pasivos por casi \$ 9 mil millones. Ahora, su gerente general, Jaime Fuentes, traza los objetivos de la nueva ruta que inicia la compañía.

"Vemos el panorama competitivo en nuestra industria como un período de reorganización y transformación significativa. Muchos actores están saliendo del mercado y la participación se ha fragmentado en varios más pequeños. Los grandes protagonistas están experimentando años más austeros y enfrentan la necesidad imperiosa de transformarse para adaptarse a los nuevos desafíos del mercado", sostuvo el ejecutivo.

De hecho, a principios de agosto, otro de los grandes importadores de bicicletas del país, Andes Industrial, inició un proceso de reestructuración financiera de la propiedad con pasivos por casi \$ 17 mil millones. De propiedad de la familia Gelfenstein, la firma trabaja con más 1.800 puntos de comercialización en todo el país, y representa marcas como Merida, Vader, Elite y Forza.

MKR tiene 1.500 puntos de venta en el país, incluyendo tiendas propias con la marca Extreme Zone.

En su solicitud de reorganización, la empresa dijo que tras el boom del mercado de las bicicletas por la pandemia, con una fuerte alza en las ventas, el negocio cayó en una desaceleración, lo que atribuyó al desconfinamiento y la diversificación de actividades, el empeoramiento de la situación



Gerente general de MKR, Jaime Fuentes.

"Proyecciones son prometedoras": los planes de una de las mayores firmas de bicicletas tras su reorganización

macroeconómica a nivel global, la inflación y el aumento de tasas de interés de mercado.

"Esto trajo como consecuencia un alza exponencial de los stocks

y sus costos asociados, alcanzando niveles nunca antes vistos", explicó.

Asesorada por el Estudio Nelson Contador Abogados & Consultores, la compañía renegoció sus pasivos, siendo sus principales acreedores los bancos Scotiabank Chile, Bci y de Chile.

El plan visado consiste en una estructura de amortización ordinaria de créditos bancarios a largo plazo, considerando el otorgamiento de un plazo de gracia de pago de capital de intereses, entre otros puntos.

"Los planes inmediatos para MKR tras salir de la reorganización judicial se centran en cumplir con el plan comercial y financiero que hemos presentado. Ahora que hemos superado esta etapa, tenemos el espacio necesario para enfocarnos plenamente en el negocio y llevarlo adelante. Nuestro objetivo es asegu-

rar que todas las estrategias y metas establecidas en el plan se ejecuten de manera efectiva, permitiéndonos consolidar nuestra posición en el mercado y fortalecer la empresa para el futuro", sostuvo Fuentes.

Proyecciones

La compañía, dijo el ejecutivo, está embarcada en un plan de crecimiento apalancado con la expansión de su canal directo, junto con el desarrollo de sus plataformas digitales. Además, están enfocados en potenciar el catálogo de oferta comercial para los clientes mayoristas, con el objetivo de diversificar y ampliar la gama de productos y servicios.

"Este año, el objetivo principal para nosotros es transformarnos en una compañía más ágil y liviana, con un enfoque comercial robusto (...). Estamos reconstruyendo nuestra estructura logística desde cero,

con el objetivo de ofrecer tiempos de entrega más rápidos y una respuesta más ágil a las demandas del mercado", afirmó.

Además, estamos reconstruyendo nuestra estructura logística desde cero. Nuestro objetivo es ser mucho más competitivos en términos de tiempos de entrega y velocidad de respuesta, asegurando que podamos satisfacer las demandas de nuestros clientes de manera rápida y efectiva. Estas inversiones nos posicionan para un crecimiento sostenido y nos ayudan a mantenernos a la vanguardia en el mercado.

Esto incluye la implementación de un ERP (software) integrado con puntos de venta propios y de terceros, lo que les permitirá -afirma el ejecutivo de MKR- gestionar sus operaciones de manera más eficiente y ofrecer una experiencia de cliente más fluida.

Con todo, al interior de la empresa hay confianza en las proyecciones de la industria e, incluso, en que puedan posicionarse como líderes.

"Esperamos que el mercado se reactive de manera creciente a partir de 2025, lo cual nos brinda una ventana para fortalecer nuestra posición y expandir nuestra presencia", sostuvo el gerente.

Y aseguró: "Las proyecciones para nuestra industria son prometedoras. El fuerte desarrollo de la electromovilidad, la tecnologización creciente, el aumento de las ciclovías y la infraestructura urbana orientada a las bicicletas, junto con una mayor conciencia sobre el impacto ambiental y las iniciativas verdes, son factores clave que impulsarán el crecimiento del sector en los próximos años".

1.500
 PUNTOS
 DE VENTA ATIENDE LA
 COMPAÑÍA.

\$9.000
 MILLONES
 SUMAN LOS PASIVOS QUE
 RENEGOCIÓ CON SUS
 ACREEDORES.