



LA SEMANA PASADA SE CERRÓ EL PROCESO TRAS NO HABER RECLAMOS

## Puga, ABCDin: “No tenía sentido liquidar una firma de más 30 años que siempre se ha portado bien”

■ Abogado relata los hitos de la reorganización, que debió –por primera vez– recolectar votos de acreedores previo a realizar la junta.

POR ANDRÉS POZO B.

Hace unos días, el 21 Juzgado Civil de Santiago cerró oficialmente el proceso de reorganización de ABCDin, la filial de venta de electrodomésticos, línea blanca y tecnología de AD Retail, la que tras el estallido social se acogió a la normativa. Juan Esteban Puga, socio de Puga Ortiz, cuenta las singularidades que tuvo, el que se dio justo cuando el Covid-19 comenzó a llegar a Chile.

– Este fue el primer proceso de reorganización tras el estallido social, ¿cuál es la evaluación que se hace?

– El escenario base que hicimos conjugaba dos factores: primero, que para la mayoría de los acreedores, principalmente proveedores de productos –donde los que tenían derecho a voto eran del orden de \$ 60.000 millones–, lo adeudado equivalente a dos meses de facturación, con lo que no se les generó una pérdida tan brutal o tal vez sólo una menor ganancia; y que, por el contrario, no era una buena salida la opción de liquidar a un buen distribuidor de sus productos de la seriedad de ABCDin, que es una empresa impecable en esto y eso explica por qué vimos una actitud muy comprensiva de parte de ellos.

Al principio incluso creíamos que el plan de pagos que proponíamos sería mejor de lo que en definitiva se ofreció, pero cuando llegó el coronavirus, hubo que ser más prudentes, porque se sabía

que eso iba a impactar en las ventas y en la recaudación.

Entonces, se hizo un plan que fue aprobado por una cantidad importantísima de acreedores e incluso un grupo de los que no aprobaron –por recomendación de su compañía de seguros– querían darle su apoyo, con lo que habríamos superado el 90%.

– ¿Por qué este proceso fue inédito?

– Primero, porque fue la primera gran compañía que la golpeó la crisis del 18 de octubre: venían funcionando bien y tenía un esquema de financiamiento muy inteligente, pero con cierta fragilidad pues reposaba en la venta de su cartera de créditos a fondos de inversión que con el advenimiento del estallido social dejaron de comprar con gran impacto en la caja de la compañía. Esa reacción sorprendió a la empresa; no se esperaba. Si no, no habría entrado en reorganización.

También fue la primera vez que se realiza un acuerdo de reorganización con votos obtenidos antes de la junta. Esto está amparado en una norma que permite al veedor a juntar los votos antes de ella y, como sabíamos que el Tribunal no iba a aceptar hacer una junta presencial, porque iban a llegar al menos 160 abogados más sus acompañantes, entonces se lo planteamos al tribunal hacerlo de forma remota. La actitud del tribunal fue de suma inteligencia y colaboración.

Unos días antes de la junta logramos tener votos y el juez, amparado en una ley de solo días de vigencia, accedió hacer la junta de modo remoto, que manejó con una naturalidad ante todas estas novedades, sorprendente. Lo mismo, la colaboración y actitud del veedor don Patricio Jamarne fue también del mismo nivel.

– ¿Hubo riesgo de que no se aceptara hacer esto remoto?

– La Corte Suprema había dado instrucciones de hacer procesos remotos, pero en estricto rigor esto es materia de ley, que justo salió una semana antes de la junta. Sin eso, habría habido serios problemas para la legalidad de esa junta. Pero se hizo bien la junta y se logró el acuerdo con una mayoría muy alta.

– ¿Cuánto ayudó la pandemia a lograr el apoyo de los acreedores?

– No ayudó, porque obviamente los acreedores se pusieron más preocupados por el efecto económico, pero había que darse la oportunidad. No tenía sentido liquidar una compañía de más 30 años que siempre se ha portado muy bien y que, además, estaba en proceso de cambios, de incorporar nuevas tecnología para bajar costos de forma radical. Ahora, tras la reorganización, ese proceso de modernización que se pensaba implementar en dos o tres años, debe concretarse este año.

Pero la pandemia no ayudó, fue duro

porque nos obligó a ser muchos más prudentes en el programa de pago. Esto para los acreedores más frágiles es muy doloroso, pues que les digan que lo que esperaban recibir en 60 días se iba a prorrogar a cinco o siete años, no es fácil de amortiguar. En eso la empresa intentó a riesgo del acuerdo al menos que los acreedores por cifras menores a \$ 20.000.000 se les pagara en menos de un año.

– Porque además hay riesgos, porque el segmento tiene mucha competencia digital...

– En eso el coronavirus nos ha beneficiado porque la firma sigue con tiendas abiertas fuera de los centros comerciales. Además ABCDin apunta a un segmento de mercado que es menos tecnoligizado, que es un poco diferenciado respecto a las grandes. De todos modos ellos estaban tecnoligizándose, reduciendo el tamaño de locales, etc., para que el negocio de retail tenga números azules por sí mismo y Cofisa (filial de crédito de AD Retail) incremente sus utilidades.

– ¿Cuánto ayudó que la matriz lograra acuerdo con sus bonistas?

– Ayudó, pues fue una buena noticia dado la estrecha relación entre ambas compañías; pero ese acuerdo era confidencial hasta el 13 de abril (la junta se realizó el 9) y AD Retail no estaba facultada para divulgarlo. Sin embargo pudimos informar que merced de él se esperaba una importante inyección de recursos frescos y además de que desaparecía la sombra de una amenaza por ese frente.

“

La pandemia no ayudó, fue duro porque nos obligó a ser mucho más prudentes en el programa de pago. Esto para los acreedores más frágiles es muy doloroso”.

“Se hizo un plan que fue aprobado por una cantidad importantísima de acreedores e incluso un grupo de los que no aprobaron –por recomendación de su compañía de seguros– querían darle su apoyo”.