

TITULO: Empresas Rhein reestructura deudas, sella crédito sindicado y define nuevo plan estratégico

NÂ°	FECHA	MEDIO	SECCIÃ“N	PÃ•GINA
83939	2020-07-26	El Mercurio	EconomÃ•a y Negocios	2

## Imagen 1/1

Gerente general de la firma, Aldo González, explica por qué optaron por un proceso privado, y habla sobre los próximos planes:

# EMPRESAS RHEIN REESTRUCTURA DEUDAS, sella crédito sindicado y define nuevo plan estratégico

Con la asesoría de la firma financiera especialista Capital Trust, vinculada a Rodrigo Muñoz Vivaldi, la firma fundada hace 80 años por la familia Ordóñez y hoy en manos de la tercera generación, logró un refinanciamiento con un sindicato de bancos liderados por Scotiabank como agente, por unos \$6.700 millones, para salir airoso de los efectos del estallido social y la pandemia. • AZUCENA GONZÁLEZ



Grupo de Empresas Rhein tiene 80 años de historia e integra a un grupo de compañías como Argos y Globópolis.

El 130 de junio pasado, en oficinas de varios bancos, del estudio de abogados Aylwin, y en casas de varios ejecutivos de la histórica firma Rhein —ligada a la familia Ordóñez y famosa por sus productos de oficina y escolares—, se firmó un acuerdo relevante para el futuro de la empresa. Se trata de un crédito sindicado con un conjunto de bancos liderados por Scotiabank como agente, con el que la compañía ganó estabilidad y certeza para su futuro. El acuerdo le significó refinanciar sus pasivos, por poco menos de \$6.700 millones.



Aldo González, gerente general de Empresas Rhein.

A diferencia de otras compañías que han recurrido a la Ley de Insolvencia y Reordenamiento —activando reorganizaciones judiciales—, la opción de Empresas Rhein fue hacer un proceso privado: con la asesoría financiera especializada de la firma Capital Trust, vinculada a Rodrigo Muñoz Vivaldi, Rhein llegó a un acuerdo por el cual estas deudas valistas de corto plazo las pagará de la siguiente forma: tendrá 18 meses de gracia y un calendario de pagos de cinco años para el pago de capital.

Entre los mayores acreedores de la compañía figuran Scotiabank —el mayor acre-

estrate de 2019 y la liquidez, haciendo que compromisos programados a corto plazo fueran difíciles de cumplir. Y ahora la pandemia.

A todo esto se suma que el modelo de negocios de Rhein, que en años anteriores pasó de ser fabricante local a importar los productos, les implica ser más intensivos en capital de trabajo.

Todos estos efectos combinados hicieron que la compañía, de tener ventas históricas en un año normal en torno a los \$25 mil millones a \$30 mil millones, se enfrentara a un descenso, el que al primer semestre significó una caída en un 30 a 35% de las ventas.

Por qué optaron por esta reestructuración privada versus una reorganización? González explica que, además de la experiencia que el equipo ejecutivo y directivo tenía en otros procesos similares dadas sus respectivas trayectorias, un factor que tuvieron presente fue las posibilidades cercanas de llegar a acuerdo con la banca, destacando la favorable disposición de esta, considerando además que dado el tamaño de la compañía y su nivel de ventas históricas, el pasivo tampoco era demasiado relevante.

“Veíamos a la mano la solución, es un negocio sano que puede sustentar lo que estamos construyendo”, recalca González, quien precisa que están positivamente sorprendidos de que se hayan mantenido en estos niveles bastante razonables de ventas —al 70% de lo que vendían históricamente—, aun con escolares que no están yendo al colegio presencialmente, con la clásica lista de útiles, y con un área de collón y festejos viviendo las restricciones de la cuarentena.

El proceso que vive Rhein también incluye acceder a créditos Covid, para capital de trabajo en medio

## Tercera generación con directorio profesional

La historia de Rhein nace en 1939, cuando el empresario chileno Roberto Ordóñez fundó Imprenta Ordóñez, una de las primeras firmas chilenas en diseñar documentos para la gestión empresarial, como la boleta de compra y venta y libros de registro de compra y venta. Ofrecía solo la producción, sino que también la distribución y “entrega a pedido” a diferentes empresas que operaban en el centro de Santiago. Tras ese puntapié inicial, en las siguientes décadas la compañía fue sumando nuevas líneas de negocios, acorde al avance del tiempo y la tecnología.

En los años 50 se amplió a los artículos de escritorio, como archivadores, libretas, carpetas de anillos, y pronto sumaría las icónicas agendas. En los años 70 incorporó marcas extranjeras, como la representación en Chile de la española Jovi en artículos escolares, entre otras licencias. Con el cambio de milenio, ingresó al rubro de la regalería, tarjetas, libretas.

En 2009 dio otro salto, a través de la compra de Argos, llegando al mundo de las celebraciones, fiestas y collón. En 2016 concretó la compra de la mítica marca Village, en “tarjetas” y papelería juvenil. Y en 2018 adquirió Globópolis, dedicada a comercializar los clásicos globos de helio de figuritas, personajes y publicitarios. Ahora, con la pandemia, vieron otra opción de negocios: sumaron mascarillas y elementos de protección sanitaria, aprovechando su red de proveedores.

Así, hoy la firma es un conjunto de compañías filiales congregadas en Grupo de Empresas Rhein, vinculada a la tercera generación de la familia Ordóñez, los nietos de su fundador, pero que no participan a nivel de la gestión, pues la empresa tiene un directorio profesionalizado: Roberto Calcagni (presidente), Tomás Aylwin, Marcelo Meneghelli e Igor Alarcón.

Hoy la firma se concentra en tres categorías de clientes: las grandes superficies (supermercados, entre otros), que canalizan sobre el 60% de su negocio, y luego están el canal tradicional (bazares, librerías, tiendas de collón) y los grandes distribuidores a oficinas.

de esta crisis de la pandemia. “Hemos notado una actitud favorable también. La banca entiende que una reestructuración sin capital de trabajo carece de sentido. Estamos en pleno proceso hoy día”, dice González. La firma también acogió a parte de su dotación a la Ley de Protección del Empleo. De un total de 180 trabajadores, acogieron al AFC al 28%.

Esta reestructuración va acompañada de un

nuevo plan estratégico que diseñó la compañía, que incluye mantener la innovación y desarrollo de nuevos productos —siguiendo la tónica que ha desplegado en épocas pasadas, abriéndose a nuevos nichos de negocios (ver recuadro)—, y transformación digital, en un proceso que implicó en los últimos seis a siete meses el desarrollo de su plataforma online, que ya les está generando resultados promisorios, pues han multiplicado por 12 sus ventas en este formato.

Esta modernización, eficiencia de la operación y reducción de costos debieran traducirse en ahorros por unos \$1.200 millones al año para la compañía.

## La firma también acogió a la Ley de Protección del Empleo. De un total de 180 trabajadores, acogieron al 28%.

dor valista, con \$1.850 millones; luego Santander, con \$1.500 millones; Banco Estado, con \$900 millones; y Banco Chile, con \$800 millones. Más atrás siguen Banco Itaú, Consorcio, BCI e Internacional. Como único acreedor hipotecario figura Banco Security, con \$3.000 millones.

En esta reestructuración también trabajó, además del estudio Aylwin por la compañía, Guerrero Olivares por la banca, en un proceso que comenzó entre fines de octubre y noviembre, cuando se iniciaron las conversaciones con Capital Trust, después del estallido social.

### “Es un negocio sano que puede sustentar lo que estamos construyendo”

El gerente general de Grupo de Empresas Rhein, Aldo González —un ingeniero civil industrial que asumió el cargo a mediados del año pasado—, explica que fue un mix de factores los que llevaron a Rhein a este escenario. Por un lado, ya entre mediados de 2018 y mediados de 2019, el mundo del retail vivió un declinamiento, debilitándose el nivel de visitas a estos comercios y, por ende, hubo impacto en las ventas. Luego vino el estallido social de octubre, que afectó el resultado del último tri-

