

Samsonite tendrá 85% de la propiedad de la firma local, que el año pasado tuvo ingresos por US\$ 25 millones

# Grupo inglés pagará US\$ 47 millones por el control de chilena Saxoline

El plan contempla la inauguración de 20 locales en Chile en los próximos 18 meses. Además de tiendas Saxoline y Extreme, abrirán puntos de venta de Samsonite y Black Label, la marca de lujo de la compañía europea.



ROBERTO GUZMAN mantuvo el 15% de Saxoline y la gerencia general de la firma.

KARINA FERRANDO C.

UNAS 200 FIRMAS hizo entre las 18.30 horas del martes de la semana pasada y las 3 de la madrugada del miércoles el gerente general de Saxoline, Roberto Guzmán, en los documentos que sellaron el traspaso de 85% de la propiedad de la empresa desde su familia a la inglesa Samsonite.

Y aunque Guzmán mantuvo en reserva el monto de la operación, Samsonite consignó en un informe oficial enviado a la Securities and Exchange Commission (SEC) de Estados Unidos que el precio de compra de la empresa que los representa en Chile desde el 2000 ascenderá a unos US\$ 47 millones.

La operación se cerró en el estudio Alessandri & Compañía ocho meses después del primer acercamiento de Guzmán con el presidente mundial de Samsonite, Marcello Bottolli, quien organizó una reunión en Londres para conocerlo. Una semana más tarde, cuando Guzmán estaba de vuelta en Chile, Bottolli lo llamó por teléfono para plantearle su interés por entrar a la compañía fundada por su padre, Roberto Guzmán



SAXOLINE OPERA 41 tiendas en Chile y junto a Samsonite tiene un plan para abrir otros 20 locales en los próximos 18 meses. La primera será una con la marca Black Label en Alonso de Córdova.

Velasco, en 1969. Sorprendido e interesado con la oferta, el ejecutivo buscó asesoría. Máximo Latorre, del Bice Chile Consult, y Oscar Ferrari, del estudio Cariola Diez Pérez-Cotapos, asesoraron a Saxoline en un negocio en el que Guzmán manten-

drá el 15% de la empresa. Un pacto de accionistas le permite a Guzmán vender a futuro su parte a Samsonite.

## Los planes

Tras la operación, la inglesa traerá a Chile sus marcas Black Label,

Samsonite, Timberland y Lacoste, estas dos últimas en sus líneas de mochilas y bolsos). El plan es abrir unas 20 tiendas en los próximos 18 meses, con una inversión de US\$ 2 millones. De estas, cinco serán Samsonite, 15 entre Saxoline y Extreme y una Black Label. Esta última será inaugurada el 3 de julio en Alonso de Córdova.

Los ingresos de Saxoline pasaron de US\$ 6 millones en 2000 a US\$ 25 millones en 2006, y la proyección es alcanzar US\$ 30 millones este año. Según Guzmán, la firma -que también explota la marca Extreme- tiene 55% de un mercado de US\$ 55 millones anuales y entre los ocho actores que le siguen suman un 25% de las ventas de la industria. La compañía triplicó su número de tiendas en tres años y actualmente opera 41 locales (18 de ellos en Santiago). Guzmán prevé que la participación de la firma llegará a 67% en 2012, con ventas por US\$ 60 millones.

El modelo de retail de Saxoline atrajo a los ingleses. Por eso, Guzmán apoyará la apertura de tiendas Samsonite y Extreme -marca chilena- en países como Argentina, Brasil, Colombia y México.

JUAN FARIAS