



# Enrique Bone, presidente de Hites: “La pandemia mueve la aguja hacia las grandes compañías y eso no es bueno”

**El ingeniero civil industrial** sostuvo que la pandemia ha provocado una mayor concentración empresarial, haciendo que las pequeñas compañías sufran por las economías de escala de las grandes. Además, el empresario se mostró preocupado por el proceso constituyente y en particular por la redacción de la Carta Magna.

LEONARDO CÁRDENAS

—El presidente Hites, Enrique Bone —en conversación con La Tercera— hace un balance de cómo ha funcionado el retail en pandemia y avizora más cambios en los centros comerciales. A su parecer, los grandes retailers se han visto más beneficiados por las economías de escala y cuestionó la mayor concentración de la industria. Una vez que acabe la crisis sanitaria los patios de comida cada vez serán más grandes y las multitiendas serán más pequeñas, ya que los consumidores sólo se irán a probar la ropa para comprar por internet.

Bone es también director de Paz Corp, Alsacia/Express, Sonda y miembro del Consejo Superior de la Universidad de los Andes.

El ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica explicó cómo ha funcionado la compañía —que cuenta con 26 tiendas— luego del acuerdo alcanzado entre los hijos de Isaac Hites que puso fin al conflicto entre sus hijos.

**¿Cómo han logrado recomponer las relaciones entre los socios luego de la disputa entre los hermanos Hites?**

Eso está funcionando perfecto y quedó muy bien resuelto. Hay un directorio que al final fue constituido por tres miembros. Dos son representantes de los hermanos y uno de las hermanas. La verdad que está funcionando bien, porque el director de ambos es una persona profesional de primera categoría. Inversiones Niágara que es matriz de Empresas Hites cuenta con un directorio que es integrado por Roberto Roizman, Eduardo Vildósola y yo.

**¿Cómo evalúa este proceso de cambios en el retail?**

Yo no defino esto como un proceso de cambios. Creo que estamos asistiendo a un cambio de época. Aquí está un poquito oscurecido por los temas sociales. Pero esto es más fuerte que los temas sociales de otro nivel de magnitud que por cierto, no existen y son importantes y en todas partes del mundo. Pero el tema de la pandemia y los cambios de hábitos de las personas son muy relevantes. Son cambios a nivel mundial y creo que hay que caminar para allá.

**¿Las empresas que contaban con una plataforma de comercio electrónico pudieron sortear de mejor forma la pandemia?**

Exactamente, pero al final todos van a tener que estar en esto. Lo que pasa es que esto va a cambiar las posiciones. No sé si me explico. Entre medio, algunos van a desaparecer. De hecho, en la práctica algunos han desaparecido. Me preocupa que va a haber también un cambio estructural entre grandes empresas y pequeñas empresas. Creo que las pequeñas empresas van a sufrir mucho y están sufriendo mucho. Uno podría pensar que siempre estos fenómenos van a entrecorrientas, democratizar el sector empresarial, pero la verdad es que cada uno de estos golpes lo concentran.

SIGUE ►►



**SIGUE ►►**

**¿Porque se muestra quien tiene mayor espaldas financieras para soportar este período?**

No es por eso. Es porque van desapareciendo los pequeños negocios y hablo del retail en toda su extensión, no sólo multitiendas. Los pequeños negocios, por ejemplo, no tienen cómo escalar sus costos de distribución. A ellos despachar le cuesta caro, porque no tienen esas redes de despacho. No pueden negociar. No tienen flotas de camiones. No tienen economías de escala. De hecho, la gran economía de escala que tienen es Mercado Libre, pero que en el fondo también es una concentración. Porque hoy día se ve muy inocente eso, pero no lo es. Ya es un monstruo y en este minuto es más grande que Falabella. Pero lo importante que estoy tratando de destacar aquí es que la pandemia mueve la aguja hacia las grandes compañías y eso no es bueno.

**¿Por qué no es bueno?**

Porque tiene que haber un equilibrio. Para los consumidores puede llegar a ser bueno, pero el problema es que las grandes compañías -y me incluyo- son fieras. Ahora, el tema de Internet está siendo motorizado por la tecnología. Por ejemplo, pensemos en que todavía la gente no tiene plena confianza en la compra de ropa por internet, pero esto irá evolucionando. Hoy uno va comprando unas poquitas cosas. Yo he comprado algo. Seguramente usted también ha comprado algo, pero da un poco de susto, porque piensas que no te va a quedar bien. A veces queda bien, a veces no. No es tan fácil devolverlo, pero todo eso se irá alisando.

**¿Se refiere también a las facilidades en la devolución de una prenda de vestir?**

Sí, porque uno trata de devolver la ropa y no es tan fácil, pero este mismo hecho de que las grandes tiendas tengan muchas ubicaciones facilita las cosas, porque uno va al lugar que le queda más cerca. En cambio, cuando se la compra en un negocio pequeñito tiene que ir a ese lugar.

**¿Los retailers medianos deben buscar alianzas para sacar provecho a sus ubicaciones?**

Así es. La pandemia ha producido un cambio en las estructuras y es muy importante. Para los consumidores este es un periodo de ventajas. Otro cambio que es importante es que con la masividad de las ventas en línea ya no se requieren grandes espacios en tiendas físicas. Las ventas del último Cyber Monday fueron mucho más grandes que lo habitual y no es sólo producto de la pandemia o la mayor liquidez de las personas por sus fondos previsionales, sino que se debe a un hábito de compra. Pero también está pasando en otras partes del mundo, Chile no es el único lugar donde están volando las ventas del retail.

A futuro uno va a ir a las tiendas más a vitrinear que a comprar. Por lo tanto, las tiendas que van a venir a futuro no van a requerir grandes espacios y el reordena-

miento se ve también en la industria inmobiliaria.

**¿Cuáles serían los cambios en el sector inmobiliario?**

Se trata de un cambio que se ha venido acentuando, porque los malls deben ser mucho más plazas de lo que venían siendo. Los patios de comida se han tomado los malls. A fin de cuentas el e-commerce se está cruzando con la pandemia. Entonces la pandemia ha favorecido mucho al e-commerce. No ha favorecido los restaurantes, pero cuando esto se abra van empezar a funcionar y continuarán tomando los malls. La gente va a ir a entretenerse y ya lo está haciendo mucho, pero más que antes.

Creo que los cambios son tan relevantes que uno tiene que ser poco conservador. Uno tiene que ser más táctico, no puede tener estrategias de tan largo plazo. Esto se parece mucho más a hacer surf que a nadar 100 metros en una piscina.

**¿Cómo han afectado los cambios a Hites?**

Hemos estado pensando la empresa casi mes a mes. Uno se pregunta: ¿Me stockeo o no? Porque si cierran todo, no vamos a vender. Igual sabemos que cuando se cierra todo, la gente compra por internet. Sabemos también que ayer (lunes) cerraron una serie de comunas importantes. Entre ellas Santiago y Maipú. Muchas de las ventas del Cyber eran de retiro en tienda. El retail se ha convertido en una industria de mucha decisión rápida.

**¿Han cerrado locales por la pandemia y los hechos de violencia del 18 de octubre de 2019?**

No hemos cerrado ningún local. Tenemos 26 tiendas y estamos preparando una apertura en la Quinta Región. Nosotros tenemos confianza. Esto puede ser políticamente incorrecto para un empresario, porque creemos que todavía hay espacio para crecer. Por supuesto que son de otro tamaño las tiendas, porque no serán grandes, sino que más pequeñas. Pero con todos los surtidos, porque ya por ejemplo, no tenemos puestos todos los televisores, no tiene sentido. Lo mismo pasa con los refrigeradores. Está cambiando mucho lo que se llama la venta en verde. La venta en verde consiste en que uno vende, pero quien hace el trabajo son los proveedores.

**¿Qué opinión tiene del proceso constituyente?**

Mi problema con la Constituyente tiene que ver más con temas intelectuales que políticos ya. A veces me pregunto si en diez meses, personas que no son del rubro, ¿serán capaces de escribir la Constitución? Un tema es la democracia, pero el otro es que quede bien hecho. Mi problema no está en la variedad de miradas. Mi problema está en la confección técnica. Al final, pienso que esto es como si se juntaran tres brillantes mujeres para hacer el diseño de un vestido. Puede ser que sea bonito y atractivo, pero alguien tiene que cocerlo y si no lo hace bien, es un desastre el diseño y el vestido. Mi duda está en el tema técnico. ●