“Se están buscando fuentes de financiación y recursos frescos”

COMERCIO. COLOR SIETE CONCRETÓ UN PLAN DE REORGANIZACIÓN CON LA SUPERSOCIEDADES CON DURACIÓN PREVISTA DE 14 AÑOS. CON CORTE A 2020, HA LOGRADO REDUCIR SUS PÉRDIDAS MÁS DE 50%

BOGOTA

Tras cinco años de cifras en rojo y un proceso de reorganización en la *Superintendencia de Sociedades*, la empresa de ropa colombiana, *Color Siete*, resurge en el mercado con el anuncio de una posible venta, en la búsqueda de fuentes de financiación, para apalancar su crecimiento a corto y mediano plazo.

Durante 2020, la compañía registró ingresos por $10.746 millones, lo que representó una contracción de 21,26% frente al año anterior, pero, en materia de pérdidas, si bien la cifra llegó a $2.363 millones, tuvo una reducción de 50,47% frente al monto de 2019.

Con ese panorama y el objetivo de impulsar nuevos crecimientos, la compañía ha adelantado diferentes acciones como el fortalecimiento de ventas digitales y exportación, además de darle un mayor impulso a algunas de sus líneas de negocio. Para conocer cuál es la proyección de *Color Siete* a mediano y corto plazo, *LR* habló con su gerente general, **Luis Felipe García**.

¿Se venderá Color Siete?

Está sobre la mesa, se está en esa transacción. Diría que se están buscando fuentes de financiación y recursos frescos para el apalancamiento del crecimiento actual y futuro de la compañía. La expectativa es que ingresen inversionistas y personas que apalanquen la empresa.

Las ventas en canales digitales son uno de los salvavidas de Color Siete

La compañía tiene tres puntos de venta físicos, pero el fuerte de sus ventas migró a canales digitales. Según contó **García**, la expectativa para el último trimestre del año y con fechas como el Black Friday es que las ventas en línea aumenten hasta 50%. La producción de la compañía seguirá haciéndose en Villamaría, Caldas, y no se descarta un aumento en la capacidad productiva. “Tenemos que hacer ajustes de crecimiento en capacidad de producción propia, pero también necesitamos acompañarnos de nuestros aliados estratégicos”, concluyó.

¿Cómo se entregaría la empresa en materia de ventas?

La empresa en este momento es diferente a la que tradicionalmente había sido, conserva sus marcas propias, pero está muy enfocada al mercado del full package. Hoy puede estar exportando alrededor de 60% de su producción al exterior a marcas de terceros y hoy sus marcas propias pueden estar rondando entre 20% máximo de sus ventas.

¿A qué países están exportando y entrarán a otros?

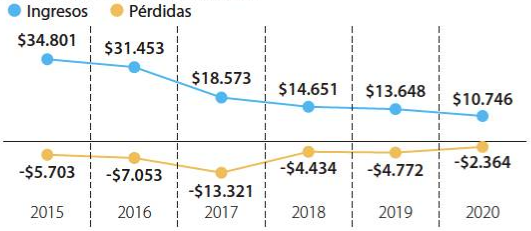
El 100% de nuestras exportaciones están solo en EE.UU. El panorama es que continuamos así, pero hay acercamientos con algunas empresas, estamos trabajando contactos con México e Inglaterra en una próxima agenda comercial que tenemos.

¿Cómo se manejó el tema de la reducción de pérdidas?

EL PANORAMA DE COLOR SIETE

Cifras en millones	2020	Variación 2019
Ingresos operativos	$14.500	-10,60%
Ingresos último año	$10.746	-21,26%
Activos	$11.916	-13,89%
Ebitda	-1.209	
Pérdidas	-$2.364	-50,47%
Deuda Actual	$203,15	

INGRESOS Y PÉRDIDAS HISTÓRICO



Luis Felipe García, gerente general de Color Siete

PANORAMA

- La compañía está en acuerdo de reorganización
- Se logró acuerdo con la Supersociedades con duración prevista de 14 años
- En búsqueda de fuentes de financiación y recursos frescos
- 60% de la producción se exporta a EE.UU.
- Esperan crecimiento de 50% en ventas digitales último trimestre

Fuente: Color Siete, Superfinanciera, Sondeo LR / Gráfico: LR-AL

En años anteriores era una compañía muy enfocada al negocio de retail, a sus marcas propias, teníamos tiendas y puntos de venta a nivel nacional, propios, franquiciados y algunos puntos de venta multimarca, eso requiere unos esfuerzos de capital representativos, lamentablemente el mercado no nos respondió como esperábamos; rápidamente de manera estratégica logramos hacer la lectura de lo que estaba sucediendo y por eso el cambio de enfoque de no abandonar nuestras marcas pero llevarlas a unos mínimos manejables y estratégicos para la compañía y enfocarnos a apoyar a la producción de marcas de terceros que es lo que está moviendo el mercado de la confección en Colombia y a nivel internacional.

¿Qué ha pasado con la reorganización y las deudas?

Hacia medidos de año estuvimos trabajo con la *Supersociedades*, se obtuvo la aprobación de la reforma del acuerdo de reorganización en el que se encuentra la sociedad, con el cual se logra un plazo adicional para el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores. Estaba a 12 años y se corre dos años. Eso también hace parte del apoyo y situaciones que se tienen que dar para poder potenciar y apalancar nuestro crecimiento.

¿El panorama es positivo?

En eso estamos trabajando, estamos poniendo en lo que estamos haciendo toda nuestra capacidad de crecimiento estratégico del negocio. Tenemos que esperar, así ha venido siendo en los últimos meses, todo va a ser bueno para el futuro de *Color Siete*, para el mercado, para sus clientes, y para sus empleados, que nos ha acompañado y ha aguantado las situaciones complejas por la que hemos tenido que pasar.

SOFÍA SOLÓRZANO CÁRDENAS
lsolorzano@larepublica.com.co

Edwin Torres
Profesor Dpto de Economía UdeA- PhD en Economía

“La principal razón por la que empresas salen a buscar capital es porque, pese a una reorganización, siguen teniendo problemas financieros a mediano plazo”.

Síganos en:
www.larepublica.co
Con más información sobre los planes de expansión de Sutex antes de cerrar 2021.

50%

ES LA META DE CRECIMIENTO EN VENTAS EN CANALES DIGITALES DE COLOR SIETE PARA EL ÚLTIMO TRIMESTRE DEL AÑO.

ENERGÍA. LA ALIANZA DE ESTAS DOS EMPRESAS ES UN APORTE PARA LA REACTIVACIÓN DEL SECTOR

SEB Andean producirá 9% de su energía con planta solar

GreenYellow

Las acciones de Groupe SEB Andean van encaminadas a optimizar los focos de mayor gasto energético y ser ambientalmente responsables.

RIONEGRO

El *Groupe SEB Andean* y *GreenYellow* inauguraron nueva planta solar que aporta a la diversificación de la matriz energética y a la reducción de emisiones de CO_2. La instalación está ubicada en Rionegro (Antioquia) y tiene un área de 11.892 m2.

CRISTINA ESTRADA
*Enviada especial**

Con su entrada en operación, *Groupe SEB Andean* ratifica su compromiso con la producción sostenible evitando la emisión de 738 toneladas de CO_2 al año; equivalente a la cantidad que absorben 3.549 árboles.

Esta es la primera planta solar del sector metalúrgico en Colombia, cuenta con cerca de 4.000 paneles solares y tendrá una capacidad instalada de 1,4 MWp (megavatios pico), produciendo energía limpia equivalente a 9% del consumo actual de su planta en Rionegro, es decir, 1937 MWh (megavatio) por año.

La multinacional francesa *GreenYellow*, fue la encargada de su ejecución, invirtiendo US$1 millón para su desarrollo. El proyecto hace uso de los beneficios tributarios otorgados por la Ley 1715, a través de la cual el *Gobierno Nacional* promueve el desarrollo de proyectos de energía no convencional.

“Entre las dos compañías vimos un potencial de implementar un proyecto que sea de gran utilidad para ellos, que les permita disminuir su huella de carbono y reducir su factura energética, para ello revisamos diferentes opciones y teniendo en cuenta las áreas libres y atendiendo a las necesidades de *SEB* pudimos proponer este proyecto de energía solar”, comentó **Rafael Pareja**, director fotovoltaico de *Greenyellow para Colombia.*

*Invitada por GreenYellow y SEB