

Jueves, 14 de marzo de 2019 | 14:43

Analistas creen que repunte en el *retail* llegará sólo en 2020

A la fuerte caída de sus resultados al cierre de 2018, se suma la falta de catalizadores para una recuperación en el corto plazo.



Claudio Alegría

Periodista

El comercio no volverá a estar de moda. Al menos no en el corto plazo, dicen los analistas que terminan de digerir la reciente oleada de reportes trimestrales y anuales con que las empresas cerraron su año 2018. La fuerte caída que mostró el sector a fines de año, especialmente reflejado en lo que se conoce como ventas en tiendas iguales (SSS por sus siglas en inglés), se complementa con un pesimista análisis para lo que viene: una falta de catalizadores para que esto se revierta en el corto plazo.

Un ejemplo es Parque Arauco, empresa que informa en sus reportes las ventas de sus arrendatarios: llevan seis trimestres con crecimiento negativo. En el cuarto trimestre de 2018, cayeron -2,7%, aunque el peor trimestre del año fue el tercero, con una baja de -4%. En tiendas por departamento, las SSS de Falabella cayeron -3,6% durante 2018, una gran diferencia respecto del 4,8% de crecimiento de 2017. El único trimestre positivo fue el segundo, cuando subieron 0,2%

“Las ventas de las mismas tiendas se han visto afectadas de manera transversal en la industria del *retail* y en las tiendas por departamentos en Chile”, dice Ana Carolina Santos, analista senior de Bci Corredor de Bolsa. “Nuestras estimaciones no contemplan un cambio de tendencia en el corto plazo”.

Coinciden en Credicorp Capital, cuyos analistas señalan en un reporte que “los sectores cíclicos (*retail* y bancos) que son muy importantes en el índice IPSA, no van a tener un año positivo, con el consumo rezagado y datos macro desfavorables para bancos”.

Algo similar anticipa LarrainVial, la que si bien ve luz al final del túnel para el sector, no espera que se manifieste en el corto plazo. En la corredora proyectan que el *retail* registrará mayores

Artículo:

Itaú BBA “
en la indus

Las buena
ingreso al

Las definic
Américas !

La inquiet
Falabella

Otra corre
Inversione

Análisis

Bolsas se
EE.UU. pc

Ven alta pi
comerciale

Fondos mi
mayor inve

Olvídense c
económicc

Los efecto
de Chile

Feller reb
por exposi

Amazon si
de precios

El tono ba
lunes

ICR recort
a "C"

Citi-Banch
millones p.

Fitch rebaj
advertenci

Santander
reorganiza

Banco Cer
liquidez a

ventas en la mismas tiendas (SSS) en la segunda parte del año y de forma tenue.

“Anticipamos que el nivel aún alto de inventarios en el primer semestre de 2019 continuará ejerciendo una presión a la baja sobre los precios en el sector y, en consecuencia, sobre los resultados y las ventas comparables de las compañías bajo nuestra cobertura”.

En Security están subponderando al sector *retail*. “Continuamos viendo un panorama desafiante en la mayoría de las economías de la región. En Chile, el reporte de resultados del cuarto trimestre del año pasado ha dado luces de un consumo aún más débil al anticipado, afectado además por bajo flujo de ventas a extranjeros”.

El director del Centro de Estudios del *retail* de la U. de Chile, Marcel Goic, cree además que es improbable mantener los crecimientos anteriores, dado el nivel de desarrollo de Chile.

“Esperaría que mientras en algunos otros países de la región haya tasas de crecimiento relativamente sostenidas en los próximos años, en Chile el patrón a esperar es de cifras marginalmente negativas en periodos de bajo crecimiento económico y marginalmente positivas en años de bonanza”, señala.

VARIAS CAUSAS, UNA TENDENCIA

Según un reporte de ScotiaBank llamado “*retail* y comercio: quo vadis?”, hubo tres razones que explicaron la caída de las ventas del comercio detallista en 2018: la disminución de la masa salarial y la confianza de los consumidores, la reducción del ticket promedio de ventas, lo cual atribuye en parte a los sistemas de *delivery* que permiten escoger fácilmente el menor precio, y la disminución de las compras de los argentinos. En este caso, su equipo de analistas es optimista, pues espera una recuperación del sector en el segundo semestre del año, junto a la mejora en el empleo, que vendría con mayores tasas de inversión.

Carolina Ratto, quien encabeza el equipo de análisis de acciones de Credicorp Capital, señala que “en términos generales las caídas, especialmente en tiendas por departamento, obedece en parte al poco dinamismo en el consumo que impactó el tráfico, pero principalmente a una actividad promocional muy agresiva que impacta en el menor ticket promedio”.

Durante 2018, muchas compañías trabajaron con exceso de inventario producto de una mala estimación de la demanda. “Post-elección de Piñera estaban todos bastante optimistas con el consumo, cosa que no se dio y los *retailers* salieron a hacer descuentos grandes para no quedarse con ese inventario”, dice Ratto.

La guerra de precios ha sido tan fuerte, que en el mercado aseguran que las empresas no tuvieron otra alternativa que lanzar promociones para bajar sus inventarios, lo que afectó su margen bruto. Por mucho tiempo esto fue resistido por varias compañías. Por ejemplo, Forus hasta antes del cuarto trimestre privilegiaba el margen y no les importaba que el indicador de ventas en las mismas tiendas (SSS) estuviera bajo, dicen analistas del sector. Pero en su última entrega de resultados, producto de las promociones, el margen bruto en Chile disminuyó más de 200 puntos base y las SSS cayeron -3,3%.

crédito

Nuevo “lur
inédito anu

CMF conte
medidas p

Michael Sp
países ha

Latam: Fit
CPC sugie

Columna



Goic señala que, “el decrecimiento de las ventas se explica en parte por un año mediocre en cuanto a las ventas del comercio minorista, pero que afectó mayormente a las tiendas por departamento (de hecho, las cifras para supermercados parecen ser marginalmente positivas)”.

“Las razones de esta caída pueden ser varias, pero principalmente es parte del ciclo económico del que nos venimos recuperando de forma más lenta a la que el mercado anticipaba, ya que hemos visto que las ventas *retail* han decepcionado en sus últimas mediciones y que los salarios vienen mostrando una tendencia a la baja desde el segundo trimestre del 2015”, dice Víctor Viera, analista de inversiones de Vector Capital.

Otro factor es la fuerte arremetida que ha presentado el comercio electrónico en nuestro país. Un mercado donde el sector *retail* está enfocando sus esfuerzos para sus futuros planes de inversión.

En este sentido, “se debe tener en cuenta la incidencia creciente del *e-commerce* dentro los ingresos por ventas de las compañías del sector, dado que al aislar el efecto por dicho crecimiento, los SSS de tiendas físicas presentaría un dinamismo aún menor”, dice Santos, de Bci.

EL MERCURIO
Inversiones

[Acciones](#)

[Recomendaciones](#)

[Fondos mutuos](#)

[Monedas](#)

[Análisis](#)

[Columnas](#)

[Revistas](#)

¿Detectó un error? ¿Quiere comunicarse con el equipo de El Mercurio Inversiones? Contáctenos al correo

inversiones@mercurio.cl

Conozca los Términos y Condiciones de uso del portal www.elmercurio.com/inversiones haciendo clic [aquí](#).

Para conocer los términos generales de uso de los sitios de El Mercurio haga clic [aquí](#).