

# EMPRESAS

FRENTE A EXPANSIÓN MODERADA DE LAS VENTAS

## Retailers resisten a la desaceleración: planes de eficiencia impulsan ganancias de tiendas

Expertos dicen que este año la tendencia puede continuar, pero que el “gran riesgo es el deterioro de la demanda en un año de elecciones”.

POR NIDIA MILLAHUEIQUE M.

Resisten la desaceleración. Así se podría explicar el positivo 2016 con que cerraron las principales compañías de retail del país. De acuerdo a lo informado por Cencosud, Falabella, Ripley, Hites y La Polar a la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), todas lograron utilidades, mejoraron sus márgenes operacionales, subieron las ventas nominales por local equivalente (same store sales) y también las ventas por metro cuadrado.

En total, las cinco firmas alcanzaron ventas en sus tiendas por unos \$ 5.667 millones, encima de los \$ 5.484 alcanzados en 2015, año en que Ripley y La Polar registraron pérdidas. En total una expansión de 3,3%, por encima del crecimiento de la economía.

¿Qué explica este desempeño? En gran medida, la profundización de estrategias de eficiencia que buscan vender más por metro cuadrado (m2). “Visto en un periodo más largo, lo que está ocurriendo es el aprendizaje después del año 2009, que fue un año durísimo, ahí se aprendió a enfrentar escenarios más restrictivos. Y como ya se sabía que el 2016 vendría así, porque el 2015 había sido similar, los retailers partieron antes con ciertas dinámicas que tienen que



El vestuario femenino está desplazando las otras áreas como electrodomésticos al canal online.

### RIPLEY VUELVE A CONSEGUIR UTILIDADES LUEGO DE SALIDA DE COLOMBIA

Un año le costó a Ripley retomar los números azules. Esto porque en 2016 registraron utilidades por \$ 114.518 millones, lo que se compara positivamente con la pérdida registrada en 2015. “El buen desempeño del año 2016 fue impulsado por un mejor resultado operacional, por la utilidad generada en la escisión de Mall Aventura S.A. de \$ 34.236 millones y por la revalorización de las propiedades de inversión a valor razonable (“fair value”) en lugar de costo histórico”, dijo la firma.

Además, reconocieron una utilidad por impuestos, gracias al reconocimiento de un activo por impuesto diferido por el cierre de las operaciones en Colombia en 2015. Un área que destacó por su buen desempeño de la compañía, fue el banco. Los ingresos del negocio financiero en Chile aumentaron 4,7% en comparación al 4° trimestre del año anterior y que está en gran medida asociado al cambio en el modelo de provisiones llevado a cabo por Banco Ripley en el mes de octubre 2016.

ver con manejos más ajustados de inventario”, explica, Claudio Pizarro, investigador del Centro de Estudios del Retail (Cerret), Ingeniería Industrial, de la Universidad de Chile.

En este contexto, el experto argumenta que, por ejemplo, en las tiendas por departamento el vestuario femenino ha cobrado relevancia, en contra de bienes durables que han pasado mucho más al canal online, “entonces le han sacado más rendimiento a las tiendas y han logrado capturar nueva venta a través del e-commerce”.

Otro tema relevante es la reformu-

lación de las dotaciones, donde se ha recortado personal “y los que quedan se han vuelto más poli funcionales”. Ejemplo de esto, es que en Cencosud sólo el año pasado despidieron a 4.720 personas, mientras que en Ripley dejaron la compañía con 462 trabajadores.

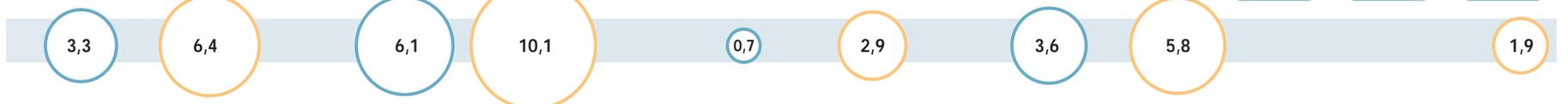
### Estrategias diferenciadas

Al analizar caso a caso, La Polar es la que más sorprende, en 2016 al fin consiguió ganancias después de cinco años de pérdidas (ver nota relacionada). Desde la firma fueron claros en explicar que sus gastos han

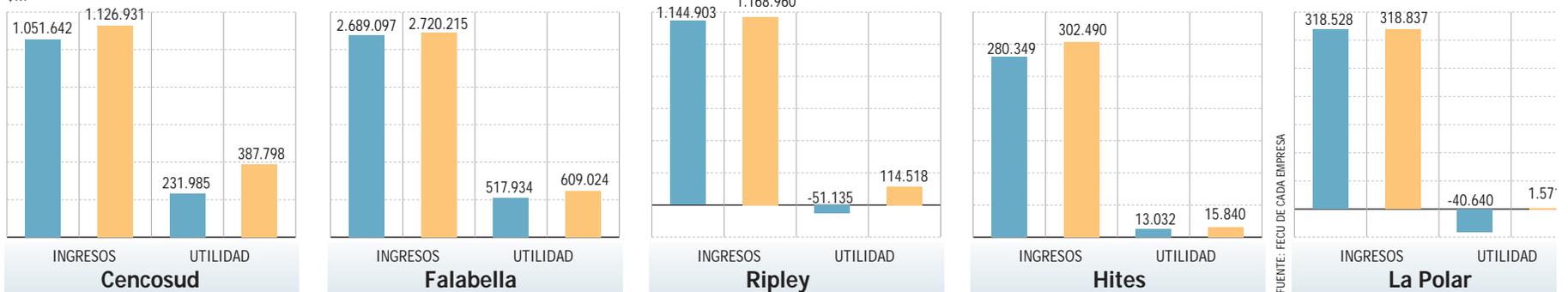
### TIENDAS POR DEPARTAMENTO

● 2015 ● 2016

SSS: Same Store Sales - Ventas Nominal por Local Equivalente %



### Resultados \$M



FUENTE: FECU DE CADA EMPRESA

disminuido debido principalmente a un menor cargo en la cuenta de remuneraciones producto de la reestructuración de personal que hicieron en la casa matriz y algunas tiendas, así como el cierre de la sucursal que tenían en Ahumada en diciembre de 2015. "A esto se suma el ahorro generado por la implementación de un call center interno para actividades de cobranza lo que generó importantes beneficios en costo y ahorros en el área logística de la empresa", revelaron en su análisis razonado.

En tanto, desde Ripley aseguraron que el buen desempeño del año 2016 fue impulsado por un mejor resultado operacional, por la utilidad generada en la escisión de Mall Aventura S.A. de \$ 34.236 millones "y por la revalorización de las propiedades de inversión a valor razonable ("fair value") en lugar de costo histórico, los que fueron compensados parcialmente por gastos de reestructuración no recurrentes asociado al cambio de modelo de atención en tiendas y planes de eficiencia de la compañía".

Con todo, estos factores alimentan la tesis de que los retailers se han sobrepuesto al bajón económico. En el caso de Hites, "ellos han ido fortaleciendo el tema del vestuario y eso les está redituando, porque están teniendo buen margen y además, todos están jugados y apostando a las marcas propias", dice Pizarro. Lo

anterior se reafirma con los números que entregó la compañía. Mejoraron todas sus líneas y la que más destaca es la de ventas nominales por local equivalente, que pasó de 2,6% en 2015 a un 5,8% el año recién pasado.

Eso sí, el experto enfatiza que el vestuario femenino también ha ido gradualmente encaminándose al tema de la moda rápida. "Esto trae asociado un mayor estímulo a las ventas en vestuario y están manejando políticas más ajustadas de descuentos de precios. Es decir, en vez de tener mucha más promoción, hay un manejo más responsable de la variable oferta, lo cual te afecta el margen positivamente", añade Pizarro. Y esta situación es la que se puede evidenciar también en las tiendas Paris y Falabella.

#### Riesgos a considerar

Y si en 2016 en los principales centros comerciales del país los argentinos se veían en masa comprando, este año la situación podría cambiar, pero aún así esto no se puede considerar como un riesgo, aseguró el experto.

No sucede lo mismo con su visión respecto de la economía nacional. "Como a nivel macro no se está invirtiendo, el gran riesgo que hay es en el deterioro de la demanda en un año de elecciones. Yo no preveo una caída en la ventas, pero sí un crecimiento ajustado", concluye.

\$ 1.571 MILLONES OBTUVO LA FIRMA EN 2016

## La Polar logra por primera vez ganancias tras caso de repactaciones



En diciembre de 2015 La Polar cerró su tienda ubicada en Paseo Ahumada. Hoy la firma cuenta con 38 locales.

Tras cinco años negros, La Polar al fin está dejando atrás la pesada mochila que dejó el escándalo de las repactaciones unilaterales. Lo anterior, porque desde que explotó el caso en 2011, la firma no había podido obtener números azules, eso hasta el año pasado.

Según informó en sus últimos estados financieros, la firma entre enero y diciembre de 2016 obtuvo ganancias por \$ 1.571 millones, muy

por encima de las pérdidas por \$ 40.640 millones registradas en 2015.

En tanto, los ingresos consolidados ascendieron a \$ 393.110 millones al cierre del ejercicio 2016, 2,7% superior al 2015. "Este aumento se explica principalmente por un alza de 11,4% (\$ 7.914 millones) en los ingresos del segmento retail financiero, totalizando \$ 77.132 millones a diciembre 2016. Este incremento se explica por el mayor número de colocaciones de productos financieros (Avance en Efectivo y Avance XL)", aseguró la compañía en su análisis razonado.

En este contexto, reconocieron que la tarjeta La Polar VISA, "tuvo una gran aceptación entre los clientes que derivó en una exitosa masificación a cerca del 10% de la cartera de clientes. Las compras de estos clientes se incrementaron, manteniendo los indicadores de riesgo controlados", precisó en el informe.

Y es que con el cambio de administración, más los trabajos de eficiencia implementados, los gastos de administración y ventas cayeron 3,1%. Similar es el caso de otros gastos (GAV), que bajaron 2,4%, "reflejando los resultados de las iniciativas de ahorro implementadas y que en el caso del retail provienen mayormente de la disminución de dotaciones tanto en casa matriz como en tiendas y los resultados positivos de las iniciativas en los gastos de logística", señalaron en el documento.

JAGUAR XE  
UN AUTO QUE TE ENSEÑA  
A MANEJAR EL PODER

JAGUAR



CON FINANCIAMIENTO FORUM EMPIEZA A PAGAR  
LA PRIMERA CUOTA EN AGOSTO 2017

Jaguar XE es el sedán compacto deportivo más avanzado, eficiente y refinado jamás fabricado por Jaguar.

Encuétranos en:

Santiago:  
Call Center: 22 544 7299  
La Dehesa: Av. Raúl Labbé 12981, Lo Barnechea.  
Ciudad Empresarial: Av. del Parque 4002, Huechuraba.

Concesionario:  
Automotriz Barros Arana: Barros Arana 1350, Osorno.  
Teléfono: (64) 2 211 211, (64) 2 211 212.

jaguar.cl /JaguarChile

THE ART OF PERFORMANCE

A PARTIR DE  
\$25.900.000\*

Imagen referencial. \*La simulación corresponde al producto Compra Inteligente operado en Chile por Forum Servicios Financieros S.A. Válido para Jaguar XE Pure. Precio \$ 25.900.000, 35% de pie \$ 9.069.545, 24 cuotas de \$ 474.900, más cuota 25 de \$ 12.962.403 (VFMG). CAE 19,69%. Costo Total del Crédito: \$ 24.360.003. Monto Total del Crédito: \$ 17.147.737. Costo Total del Vehículo: \$ 33.429.548. Precios válidos hasta agotar stock de 8 unidades en promoción, por compras con financiamiento Forum Servicios Financieros S.A. Promoción válida hasta el 31 de marzo de 2017. Crédito incluye gastos operacionales y seguro de desgravamen. Costo de desfase de la cuota a 150 días por parte del cliente.