



Cencosud pondrá el foco en desarrollo de supermercados medianos

Las dificultades para encontrar terrenos de tamaños razonables ha llevado a la compañía a replantearse su estrategia de crecimiento en Chile.

LEONARDO CÁRDENAS

—Cencosud, el gigante supermercadista controlado por Horst Paulmann, destacó la fuerte competencia y nivel de desarrollo del negocio del retail en Chile a través de su informe 20-F que emitió el viernes pasado a la Securities and Exchange Commission (SEC).

El grupo sostuvo que los grandes retailers han "bloqueado el acceso a las propiedades clave en centros comerciales y, actualmente controlan grandes bancos de tierras, por lo que hemos tenido dificultades para encontrar sitios aceptables".

Más aún. En su reporte advirtió al órgano regulador de Estados Unidos que debido a este escenario, es más probable "que abarquemos los supermercados de tamaño mediano que los de gran tamaño".

Y añadió: "Podemos ser vulnerables a expansión de tiendas de conveniencia en Chile, porque pueden encontrar más fácilmente propiedades adecuadas". Esto último se enmarca en los últimos movimientos del sector que hicieran que durante el año pasado la mexicana Femsa adquiriera a Juan Pablo Correa la cadena de tiendas Big John, siendo su principal competencia SMU con OK Market.

En Chile, Cencosud es el segundo actor del mercado en el canal de supermercados detrás de Walmart. El holding chileno posee actualmente 245 tiendas con 578.362 m2 de superficie de ventas en Chile, según su último reporte anual.

Sin embargo, ante un mercado con alto nivel de desarrollo del retail, Cencosud ya tomó una decisión: fortalecer sus herramientas a través de la omnicanalidad. Ejemplos de innovación en canales de compra son las iniciativas de Jumbo Chile: "Retira en tu locker más cercano", "compra online y retira en tienda" y el servicio "compra online y te lo enviamos en 90 minutos", disponible para las comunas de Las Condes y Vitacura.

Venta Durante 2016
Cencosud suscribió acuerdos de venta de 25 propiedades y terrenos por un valor de US\$46 millones.

Mercados

La empresa tiene presencia en Chile, Argentina, Brasil, Colombia y Perú.

VIAS DE DESARROLLO. Para el director del Centro de Estudios del Retail (Ceret), Marcel Goic, hoy los retailers cuentan con dos opciones para su desarrollo debido a que la disponibilidad de paños para desarrollar hipermercados en Santiago está acotada.

Por lo mismo, si bien una de las vías es la expansión por Latinoamérica, otra es apostar por el mercado interno y reducir el tamaño de sus formatos, pues a futuro las tasas de crecimiento en Chile no serán como las vistas hace décadas.

Se trata del "desarrollo de formatos de menor tamaño como express de Lider o tiendas de conveniencia como OK Market de SMU. Sin embargo, existen otras posibilidades menos desarrolladas en el mercado nacional. Por mencionar algunas, está la construcción de supermercados suburbanos, el fortalecimiento de la venta online y el desarrollo de formatos de nicho como de productos orgánicos o gourmet", remató Goic. ●

¿Escasez de terrenos?
Cencosud se queja de la poca oferta de grandes espacios para llevar a cabo grandes supermercados.



En Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi tenemos un compromiso con el medio ambiente.

Es por ello que hacemos un exhaustivo seguimiento de nuestra Huella de Carbono, lo que nos permite saber cuáles son los puntos que debemos mejorar y aportar así al cuidado del planeta.

Collahuasi, somos mucho más que cobre

