Estudio de Caso: Liverpool lidera el alza en ventas de las departamentales en 2017.

Los ingresos de Liverpool crecieron 9% en el año, una cifra superior al desempeño promedio del sector.

Liverpool fue la campeona de las cadenas departamentales en 2017. El año pasado, entre las empresas de tiendas departamentales que publican sus datos porque cotizan en el mercado, esta compañía fue la que registró los mejores resultados financieros, incluso sin considerar la adquisición de Suburbia.

En el año, Liverpool tuvo un alza en ingresos de 9.3%. Le siguieron Sanborns, con 4.6%; y Grupo Palacio de Hierro, con 2.9%. Si se considera la incorporación de Suburbia, las ventas de Liverpool crecieron 23.5% en 2017.

En el comparativo de las ventas de las unidades con más de un año en operación, Liverpool registró un aumento de 5.8%, mientras que las de Sanborns se incrementaron 2.3%.

El desempeño de las ventas de Liverpool está incluso por encima del promedio de su industria. En 2017, las ventas de las departamentales de la asociación del sector (Antad) crecieron 3.6% en el comparativo de las unidades con más de 12 meses en operación.

Antes de conocer los resultados, analistas de Citibanamex ya preveían un desempeño positivo para la empresa. En un informe, los expertos reiteraron su recomendación de "compra" para las acciones de Liverpool, debido al crecimiento que ha tenido en las ventas y al impacto de su estrategia omnicanal, con el lanzamiento de su aplicación móvil y el uso de tabletas para sus vendedores.

Ésta es la estrategia de Liverpool para ser parte de tu vida

Las ventas en línea y la compra de Suburbia hacen a la cadena de almacenes rosa la reina indiscutible del sector de tiendas departamentales en México.

Pues apoyada en una fuerte base tecnológica y con la compra de Suburbia, la firma tenía al cierre del 2017, 47.1% del mercado, más del doble que su competidor más cercano, según datos de la firma de investigación de mercados Euromonitor International.

Diana Iñiguez, analista bursátil de Grupo Financiero Ve por Más, dijo en entrevista con Fortuna y Poder que parte de las fortalezas que han impulsado el crecimiento de la compañía es su fuerte apuesta por incorporar la tecnología en sus ventas.

Así también lo reconoció Graciano Guichard, director general de la firma comercializadora de ropa: “aun cuando separar las ventas de internet de las tiendas físicas es cada día más difícil, internet y ventas telefónicas crecieron 45.6% contra 2016”, dijo el directivo en su más reciente informe anual.

Según datos de la misma firma de análisis de mercado, el segmento de tiendas departamentales vale 7,733.1 millones de dólares (mdd) y se calcula que crecerá hasta los 9,281 mdd para 2022.

Con la compra de los almacenes Suburbia en 2017, Liverpool terminó de afianzarse en el sector, pues sus competidores están muy lejos de siquiera acercarse.

Detrás de Liverpool se encuentran (participación de mercado):

- Sears: 17.7%
- Palacio de Hierro: 16.5%
- Fábricas de Francia: 14.5%
- El Nuevo Mundo: 1.1%
- Saks Fifth Avenue: 0.3%
- Otros: 2.8%

En 2017 tuvo ventas por más de 122 mil 168 millones de pesos, con datos de la propia compañía.

Si bien las ventas por internet rondarían 3% del total de sus ingresos (vs. 1% aproximado en la competencia), estas han tenido un crecimiento compuesto de 80% durante los últimos seis años, conforme a su reporte anual.

“Estos resultados cuentan con el respaldo de los siguientes principios de operación: envío gratis siempre, garantía de satisfacción y la facilidad de comprar en línea y recoger en tienda: Click and Collect”, señaló la firma.

Y es que el comercio electrónico ha tenido un robusto crecimiento en el país durante los últimos 5 años, pues en 2016 el comercio electrónico en México tenía un valor estimado de 4,562.9 millones de dólares, con cifras de Euromonitor.

Para 2021, Euromonitor prevé que el comercio electrónico en México crezca hasta los 11 mil 819 millones de dólares, equivalente a un crecimiento anual de 21%.

Suburbia: la cereza del pastel

El Puerto de Liverpool concluyó en abril del año pasado la compra de Suburbia a Walmart, haciéndose de golpe de 120 unidades.

Esta transacción, anunciada en agosto de 2016 y concluida tras obtener los permisos correspondientes, requirió que Liverpool desembolsara 15,700 millones de pesos.

Esta compra rindió frutos en el consolidado financiero de 2017, “la venta de mercancías creció 28.1% como resultado de la integración de Suburbia”, explica Valentín Mendoza, analista de consumo discrecional de Banorte.

Los ingresos de la firma aumentaron 8.7% en el 2017 respecto a un año antes, según la institución financiera.

Además, el costo por la integración de ambas firmas empieza a estabilizarse, señalan los analistas, “los gastos comienzan a normalizarse, asemejándose al efecto real de la integración de Suburbia”, comentó Mendoza.

La visión de Liverpool

Nuestra visión centrada en el largo plazo contribuye a mantener un crecimiento rentable. Hemos alineado estrategias gracias a sistemas de tableros de control que facilitan la identificación de los indicadores más relevantes para la organización y permean a todos los colaboradores las iniciativas necesarias para lograr las metas planteadas.

Referencia Bibliográfica

• Expansión. (2017). Liverpool lidera el alza en ventas de las departamentales. Disponible en https://expansion.mx/empresas/2018/02/27/liverpool-lidera-el-alza-enventas-de-las-departamentales-en-2017

• Tejada, C (2018). Ésta es la estrategia de Liverpool para ser parte de tu vida. Disponible: https://marcomares.com.mx/corporativos/esta-laestrategia-liverpool-parte-vida/