

Modaes

Empresa

2018, el año en que Sears quebró y puso en guardia a las tiendas departamentales

Las tiendas departamentales estadounidenses se encuentran inmersos en procesos de reestructuración, obligados por la crisis del *brick* y el auge de los *pure players*.

Jaime Cevallos
24 dic 2018 - 00:00

2018, el año en que Sears quebró y puso en guardia a los grandes almacenes

El 15 de octubre, Sears se acogió al *chapter 11*, el equivalente estadounidense al concurso de acreedores. El movimiento, puesto en práctica por una de las mayores empresas del sector, amplificó las penurias por las que viene atravesando el sector, debido a la inacabable crisis del *brick* y a la dimensión que han alcanzado *pure players* como Amazon.

Las tiendas departamentales, que nacieron en el siglo XIX y adquirieron prestigio y notoriedad en el siglo XX, han llegado al XXI en una situación complicada, tal como se ha evidenciado a lo largo de 2018, año en que los cambios en las cúpulas, las reducciones de plantillas y los cierres de puntos de venta se han convertido en el pan de cada día.

Sears ha sido sólo una de las víctimas de la gran revolución que se está registrando en el retail, ya que después de acumular un pasivo de 11.340 millones de dólares, ha tenido que pasar por los juzgados. De hecho, **la empresa ha prescindido de Edward S. Lampert, su consejero delegado**, aunque el directivo todavía se mantiene dentro del consejo de administración.

Los primeros síntomas del declive de Sears surgieron en 2005, después de fusionarse con Kmart Holding y llegar a contar con más de 3.500 puntos de venta. Tres años más tarde, la situación de la compañía se complicó y en 2010 entró en números rojos. Ya

Modaes

en pérdidas, Sears comenzó a vender varios de sus activos para mantener el flujo de caja, y se desprendió de la marca Craftsman, mediante una transacción de 900 millones de euros realizada con el grupo Stanley Black&Decker.

A principios de 2018, Sears aceleró su proceso de reestructuración con el objetivo de reducir costes y ahorrar 200 millones de dólares. En este contexto, la compañía despidió a 220 trabajadores de sus oficinas centrales en Hoffman Estates, en el estado de Illinois (Estados Unidos).

Después de entrar en los juzgados, Sears pudo acceder a dos créditos de 300 y 350 millones de dólares, obteniendo circulante para pagar a los proveedores y continuar operando en la campaña de Navidad. **La compañía prevé concluir el ejercicio 2018 con menos de 700 tiendas operativas, tras cerrar más de 142 en el transcurso del año.** De hecho, la empresa registra 825 cierres desde 2015.

Sears prevé concluir el ejercicio de 2018 con menos de 700 tiendas operativas

Los números rojos no sólo atañen de Sears en el sector de lo grande almacenes. La crisis del *brick* se ha extendido como pandemia y ha llegado a otras empresas como JC Penney, que no ha podido escapar del mal. La compañía también ha realizado cambios profundos en su estructura con la finalidad de adaptarse al actual contexto, al mismo tiempo que ha rearmado su equipo directivo con el fichaje de Jill Soltau como consejera delegada.

JC Penney, con 116 años de existencia, también reforzó su área financiera con la incorporación de Michael Fung que, hasta octubre, estuvo vinculado a Walmart. En línea con lo que están haciendo sus competidores, la empresa ha continuado redimensionando su red comercial a lo largo del año: entre 2015 y 2018, la compañía ha bajado las persianas de 212 establecimientos.

Macy's, por su parte, ha logrado mantener el tipo, a pesar de que su facturación se ha reducido. De hecho, **en 2018 la empresa inició un proceso de reestructuración de su negocio físico que contempla la reducción drástica de metros cuadrados** mediante el alquiler de espacios a terceros en sus centros de toda Norteamérica.

JC Penney ha sido otra de las tiendas

departamentales que ha seguido los pasos de Sears y se encuentra en plena transformación

En paralelo al saneamiento de su parque de tiendas, Macy's reforzó su presencia en el canal online, siempre con el foco puesto en la omnicanalidad. La compañía dio un paso adelante en esa dirección fichando a Naveen Krishn, que proviene de The Home Depot, para que pilote su transformación tecnológica.

En los últimos tres años, el grupo ha cerrado 124 puntos de venta. No obstante, la compañía ha tomado la decisión estratégica de potenciar el desarrollo offline de su cadena Backstage, especializada en la venta de moda de temporadas anteriores, pero a través de corners que operan dentro de las tiendas de Macy's.

Khol's, que entre 2015 y 2016 encaró una profunda reestructuración de su red comercial, regresó a la senda de crecimiento en 2017 y se ha mantenido en esa línea en 2018. La empresa ha potenciado su apuesta por la tecnología y comenzó a manejar datos de los consumidores para diseñar una marca de ropa dirigida a lo millennials.

Nordstrom, que es el quinto gran almacén de Estados Unidos por facturación, también ha seguido en el camino de los números negros en 2018, además de potenciar su negocio de moda con el fichaje de Sam Lobban como vicepresidente de diseño para la línea de hombre y nuevos conceptos.