

Empresa

Cencosud engorda en retail: Paris crece más que sus rivales chilenos en 2016

En comparación con Falabella y Ripley, la cadena de tiendas departamentales del grupo de Horst Paulmann fue la que más elevó sus ventas en el último año.

María Bertero
27 mar 2017 - 00:00



Cencosud bate a sus rivales chilenos en 2016. El negocio de tiendas departamentales del grupo liderado por **Horst Paulmann** fue que el más elevó sus ingresos en el último año, en comparación con sus rivales **Falabella** y **Ripley**.

En su ejercicio 2016, **Paris** aumentó su facturación un 7,2% respecto a la cifra de negocio que las tiendas departamentales tuvieron en 2015. Las ventas de la cadena de **Cencosud** se situaron en 1,1 billones de pesos (1.725,5 millones de dólares).

Aunque las tiendas departamentales de **Falabella** son las que más facturan con amplia diferencia, **Paris** fue el grupo chileno que mejoró su rentabilidad de su negocio en el último año. Asimismo, fue la única categoría de negocio de **Cencosud** que evolucionó

de manera positiva en el ejercicio 2016.

Ripley aumentó los ingresos de sus tiendas departamentales pero elevó sus pérdidas en 2016

Con un total de 89 tiendas en Chile y Perú, **Paris** incrementó su facturación un 4% en su mercado local, hasta 302.215 millones de pesos (462,7 millones de dólares). Por su parte, la mejor evolución de las tiendas departamentales se registró en Perú, con ingresos de 13.750 millones de pesos (21 millones de dólares), un 19,6% más que el año anterior.

Ripley, por su parte, fue el segundo gigante chileno que mejor evolucionó las ventas de sus tiendas departamentales. La compañía, que el año pasado se retiró del mercado colombiano, obtuvo ingresos por 1,14 billones de pesos chilenos (1.770,6 millones de dólares), lo que representó un incremento del 2,1% frente a la facturación de 2015.

Actualmente, la compañía opera únicamente en Chile y Perú y concentra su negocio en tiendas por departamento, centros comerciales y bancos. Sin embargo, el próximo mes, **Ripley** podría ser adquirido por la mexicana **Liverpool**, que lanzó una oferta pública de adquisición por la empresa chilena el pasado agosto.

Falabella aumentó un 1% la facturación de sus tiendas departamentales en 2016

Por último, **Falabella** fue el grupo chileno que menos elevó su negocio de tiendas departamentales. La compañía de la familia Solari, que lidera la región por facturación, elevó sólo un 1% los ingresos de sus tiendas, hasta 2,7 billones de pesos chilenos (4.195 millones de dólares).

Falabella cuenta con 109 tiendas departamentales en Chile, Perú, Colombia y Argentina y tiene a su mercado local como el país de mayor facturación. A pesar de la evolución plana en retail, el grupo chileno seguirá impulsando esta división con la apertura de seis tiendas por departamento en Chile, entre los que se incluyen una macrotienda de 25.000 metros cuadrados en Santiago.

Al igual que **Cencosud**, **Falabella** concentra también su negocio en otros sectores de retail como supermercados, tiendas de mejoramiento para el hogar y centros

Modaes

comerciales y banca. En 2018, la compañía espera dar el salto fuera de Sudamérica y entrar en México con su cadena **Sodimac**.