

Modaes

Empresa

El Apocalipsis Retail era esto: cómo la pandemia puso la puntilla a los gigantes de la moda en EEUU

JC Penney, J. Crew, Neiman Marcus o Brooks Brothers han entrado en concurso y otros gigantes encaran duras reestructuraciones.

I. P. Gestal
28 ago 2020 - 05:00



Fue la cuna del retail moderno. Donde nacieron los grandes almacenes, las rebajas y el Black Friday. El lugar donde se inventó el *prêt-à-porter* y el *casualwear*, que vistió a medio planeta en zapatillas. Y ahora ha sido el primero en caer. Para el retail de moda de Estados Unidos, **el coronavirus ha supuesto sólo la puntilla a años de reestructuración a contrarreloj**. El Apocalipsis Retail era esto.

La pandemia cogió a la moda estadounidense cuando todavía se lamía las heridas de los sonados concursos de los últimos años: de fenómenos recientes como American

Apparel o Nasty Gal a gigantes como Payless, Sears, David's Bridal, Barneys o Forever21.

Los problemas que compartían la mayoría eran una sobreexposición al mercado estadounidense, tan grande que en épocas de bonanza no hizo necesaria la expansión internacional; una saturadísima red de tiendas, insostenible ante el avance del online, una abultada deuda y un producto que no había logrado adaptarse a la era del *fast fashion*, en la que reinan los grupos europeos.

Mayo fue un mes negro para el retail de EEUU: entraron en concurso J. Crew, Neiman Marcus y JC Penney

Con el cierre de tiendas declarado para frenar la expansión del coronavirus, otros gigantes claudicaron. **El primero en caer fue True Religion, especializada en denim** y que vivió su momento de gloria en la década de los 2000.

La empresa entró en concurso en 2020, la segunda vez en tres años, argumentando que, aunque preferiría esperar a que pasara la crisis del coronavirus, "simplemente no podía permitírselo".

La marca, con base en California, se había quedado en tierra de nadie, sin marca para competir con el denim de lujo pero demasiado cara para hacer frente a la creciente competencia de marcas como Levi Strauss o Madewell.

Mayo fue el mes negro para el retail de Estados Unidos: J. Crew, Neiman Marcus y JC Penney entraron en concurso. J. Crew se acogió al *chapter 11* tras llegar a un acuerdo con sus acreedores para convertir unos 1.650 millones de dólares de deuda en *equity*. La empresa, fundada en 1947 en Nueva York, comenzó vendiendo por catálogo y a cierre de 2019 contaba con 492 tiendas, tras cerrar casi un centenar en los últimos años.

Neiman Marcus prevé cerrar sus outlets y despedir a 750 trabajadores

Modaes

Los grandes almacenes Neiman Marcus, por su parte, presentaron concurso con una deuda de 5.000 millones de dólares tras tener que cerrar 43 de sus tiendas Neiman Marcus, casi 24 de sus outlets Last Call y sus dos *flagships* de Bergdorf Goodman en Nueva York.

La empresa, con sede en Dallas (Texas), se fundó en 1907 y controla también el ecommerce Mytheresa, que fue excluido del proceso concursal. El grupo llegó a un acuerdo con parte de sus acreedores para obtener un nuevo crédito de 675 millones de dólares y refinanciar parte de su deuda. Como parte de su plan de reestructuración, **la empresa prevé cerrar la mayoría de sus outlets y despedir a unos 750 empleados** en los próximos meses.

Otro histórico grupo de grandes almacenes que presentó chapter 11 fue JC Penney, con 107 años de historia y 850 tiendas en Estados Unidos. “Como resultado de la pandemia del coronavirus, la industria minorista estadounidense ha experimentado una nueva realidad profundamente diferente, que requiere que JCPenney tome decisiones difíciles para proteger la seguridad de nuestros asociados y clientes y el futuro de nuestra empresa”, justificó Jill Soltau, consejera delegada del grupo. La empresa logró pactar 900 millones de financiación con sus acreedores para poder seguir operando mientras prosigue el proceso concursal.

La pandemia también terminó con las esperanzas de Brooks Brothers, que llevaba desde finales de año tratando de buscar un comprador. El grupo especializado en moda masculina, con 202 años de historia, presentó concurso en julio.

Además de los problemas que comparte con otros de los grupos en concurso, **Brooks Brothers cuenta también con las tendencias en su contra**: en un contexto de creciente *casualización* de la moda masculina, cada vez hay menos hueco para esta histórica cadena especializada en trajes y que ha vestido a decenas de presidentes del país.

Brooks Brothers llevaba buscando un comprador desde finales del año pasado

Aunque no han terminado en los juzgados, **otros gigantes como Gap o Macy’s también han tenido que encarar duras reestructuraciones** por el golpe del Covid-19. El grupo de grandes almacenes, que en 2017 ya realizó el mayor ajuste desde el crack del 29,

Modaes

anunció en junio el despido de 3.900 empleados para ahorrar 365 millones de dólares este año y 630 millones al año a partir de 2021.

Gap, por su parte, anunció la salida del 10% de su plantilla de oficinas, donde trabajan 12.000 personas, y firmó un acuerdo con IMG para licenciar sus marcas con el objetivo de acelerar sus ventas sin cargar su estructura.

Pero no todos han perdido con la caída en desgracia de los reyes del retail de Estados Unidos. **Los ganadores han sido las compañías dedicadas a la gestión de activos como Authentic Brands o Marquee Brands**, que han salido a la caza de estas marcas reconocidas a precio de saldo.

A principios de año, Authentic Brands se alió con los dueños de centros comerciales Simon Property Group y Brookfield Property Partners para tomar el control de la marca Forever21. A finales de 2019, la empresa había comprado también Barneys con el objetivo de licenciar la marca a Hudson's Bay, propietaria de Saks Fifth Avenue. El grupo es, junto con Marquee Brands, WHP o Sequential Brands, una de las interesadas en Brooks Brothers.

Por JC Penney, por su parte, se ha interesado el fondo de inversión Sycamore Partners, que el pasado abril rompió el acuerdo con L Brands para comprar la cadena de íntimo Victoria's Secret.