

Empresa

Liverpool en el DF y Ripley en el exterior: la estrategia de ambos grupos tras la fusión, a debate

Modaes
16 mar 2016 - 00:00

Liverpool fija su hoja de ruta. El gigante mexicano de las tiendas departamentales traza sus planes tras la compra del 50% de la chilena **Ripley**, cuya negociación podría culminar la próxima semana tras varios meses de negociaciones.

Sin embargo, hay varios elementos discordantes en las estrategias que ambas empresas quieren llevar a la práctica una vez la fusión se haya completado. Los planes de **Liverpool** pasan por descartar las ciudades pequeñas de México, mientras que **Ripley** se prepara para intensificar su crecimiento internacional.

Sin embargo, **Ripley** acaba de abandonar el mercado colombiano. Según *Diario Financiero*, la salida de Colombia no afecta los planes del grupo en México, donde la compañía chilena sí se plantea crecer.

En paralelo, **Liverpool** ha retomado la carrera por hacerse con **Suburbia**, propiedad de **Walmart**. El grupo mexicano se postula como el principal comprador y la transacción podría alcanzar los 30 millones de pesos. La operación permitiría a **Walmart** centrarse en el negocio de los autoservicios.

El crecimiento de **Liverpool** para los próximos años también vendrá de la mano de la Red. La compañía se ha marcado el objetivo de que su negocio online represente el 5% de sus ventas totales en 2020. Actualmente, este canal aporta el 1,5% de la facturación de la empresa.

El mayor gigante mexicano de las tiendas departamentales creció un 12,4% en 2015 y alcanza 91.292,8 millones de pesos mexicanos (5.032 millones de dólares), tal y como ha indicado la **Bolsa Mexicana del Mercado de Valores**. El pasado año, la cifra de negocio del grupo ascendió a 81.213,5 millones de pesos (4.476,5 millones de dólares).