
Modaes

Empresa

Ripley se despide de Colombia: la competencia local y la divisa, principales motivos de su marcha

Franco Marín-Camp
22 feb 2016 - 13:15



1 / 4

<https://www.modaes.com/empresa/ripley-se-despide-de-colombia-la-competencia-local-y-la-divisa-principales-motivos-de-su-marcha>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Modaes

El gigante chileno **Ripley**, socio en Latinoamérica de grupos internacionales como **El Corte Inglés** y **Bestseller**, abandona Colombia, una de las mecas de la moda en la región. La marcha del grupo, controlado por la familia **Calderón**, confirma la complejidad del mercado colombiano, marcado por la devaluación del peso y por la existencia de potentes grupos locales de moda que representan una severa competencia para las compañías internacionales que ponen su primer pie en el país cafetero.

Ripley trajo sus tiendas departamentales a Colombia hace menos de tres años. En todo este tiempo, el grupo ha invertido más de 260 millones de dólares, con aperturas en varias ciudades del país. Una inyección faraónica que, sin embargo, fue tomada “sin comprender el mercado local”, según apunta **Carlos Eduardo Botero**, presidente de **Inexmoda**. “A su llegada, mezclaron su presencia en Bogotá y Medellín con la entrada en ciudades intermedias como Bucaramanga, Neiva y Villavicencio”, agrega el directivo.

El desarrollo de **Ripley** en Colombia se vio dificultado por otros motivos. Botero apunta a la devaluación de la divisa como uno de los principales obstáculos que se ha encontrado la compañía en Colombia. “En el último año, los productos importados se han encarecido un 50% en el país”, explica. Este inconveniente se agrava en un mercado como el colombiano, que cuenta con compañías locales potentes como **Gef** y **Punto Blanco**, que producen sus artículos en el país.

El repliegue de **Ripley** en Colombia, que se efectuará en los próximos noventa días, no repercutirá en la expansión del grupo en otros mercados como Perú, un país que en los últimos años ha atraído un gran número de inversiones extranjeras en el sector de la moda. Botero destaca que, a diferencia de Colombia, el mercado inca carece de compañías locales que supongan una competencia fuerte para los grupos extranjeros.

Modaes

Por el momento, **Ripley** abandona su aventura colombiana tras acumular pérdidas por valor de 27 millones de dólares en 2014. Los costes asociados al cierre de sus establecimientos en el país se reflejarán en los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2015, que aún no han sido publicados. El repliegue comportará un cargo aproximado de 92 millones de dólares.

Con esta decisión, **Ripley** seguirá los pasos de otro retailer chileno, **La Polar**, que salió de Colombia el pasado 2014. El grupo entró en el país en 2010 y, en sus cuatro años operando en el mercado colombiano, llegó a tener seis locales repartidos entre Bogotá, Medellín, Bucaramanga y Yopal. A pesar de las desinversiones de **Ripley** y **La Polar** en el mercado colombiano, “el país continúa siendo un destino atractivo para los inversores internacionales”, afirma **El Financiero**, que pone como ejemplo los planes de negocio de **H&M**, que ultimaba su entrada en el país.

En esta línea de texto destaca la también chilena **Falabella** como un “case de éxito”. El primer grupo latinoamericano de tiendas departamentales “ha llevado a cabo una estrategia en los últimos años para conectar con el consumidor colombiano, promoviendo a diseñadores locales y entendiendo que el consumidor del país es diferente”. El presidente de **Inexmoda** aprovecha también para destacar las previsiones del sector de la moda en Colombia, que pasan por “crecer entre un 5% y un 6%” en 2016.

Liverpool mantiene el interés en **Ripley**

La salida de Colombia no supone un freno para el gigante mexicano **Liverpool**, que sigue negociando la compra del 50% de **Ripley**, que tiene un valor de mercado de 6.100 millones de dólares según los expertos. Si la operación llegara a buen puerto, representaría la entrada de **Liverpool** en Chile, un mercado dominado por dos gigantes del retail: **Falabella** y **Cencosud**.

La decisión de **Ripley** de abandonar el Colombia también tuvo el respaldo de los mercados. Las acciones del grupo chileno se elevaron un 2,57% a cierre de mercado el pasado jueves, alcanzando 286 dólares.

Según *Diario Financiero*, la familia **Calderón** no era partidaria de replegarse de Colombia. Sin embargo, la cúpula en su conjunto logró que se optara por destinar todos los recursos al negocio de **Ripley** en Chile y Perú, los mercados que sí generan beneficios. Los ingresos del grupo alcanzaron 1.541.780 millones de pesos (2.197,3

Modaes

| millones de dólares) en 2014.