

Con sus ingresos en declive y miles de millones de dólares en deudas, estos negocios están cayendo en el default y la bancarrota en Estados Unidos, y sus contrapartes mexicanas no son inmunes a esta tendencia negativa

POR ROLANDO HINOJOSA
@RolandoHH

Los centros comerciales de Estados Unidos, que en el siglo XX se convirtieron en uno de los símbolos de la mayor economía del mundo, están en graves problemas. Mientras tanto, sus contrapartes mexicanas no son inmunes a esta tendencia negativa y deberían aprender valiosas lecciones antes de verse en los mismos aprietos.

Uno de los principales factores que presiona a los centros comerciales estadounidenses es el alza del comercio electrónico (apodado *e-commerce* en inglés) y la consecuencia que lo acompaña: la caída de ingresos para las tiendas físicas tradicionales.

El *e-commerce* aún representa menos del 10 por ciento de las ventas minoristas en Estados Unidos, pero crecen a un ritmo mucho más acelerado que el resto del sector.

Cifras del Departamento del Comercio muestran que en 2015 las ventas minoristas en general registraron un crecimiento interanual de apenas 1.6 por ciento, mientras que el de las del *e-commerce* fue de 14.9 por ciento.

Como resultado, el futuro de los ingresos de los centros comerciales es pesimista. La investigadora inmobiliaria Green Street

Advisors estima que las rentas de estos negocios crecerán anualmente sólo 1.5 por ciento en el periodo 2015-2019. Hace un año, la empresa pronosticaba un crecimiento anual de 2.5 por ciento para el mismo periodo.

En ese sentido cabe mencionar que el contexto es diferente, pues la población mexicana no tiene el mismo acceso a Internet ni hábitos de consumo que la de Estados Unidos. Sin embargo, la tendencia apunta a que los mismos efectos podrían terminar afectando a los centros comerciales mexicanos, aún si no lo hacen hoy en día.

Un ejemplo puede verse en el acceso a Internet en México. Datos del Banco Mundial muestran que en el 2000 sólo el 5.1 por ciento de la población mexicana tenía acceso a Internet, en comparación con un 43.1 por ciento en Estados Unidos. Para el 2014 la cifra de Estados Unidos casi se dobló, rondando el 85 por ciento, mientras que la de México fue más de ocho veces mayor al colocarse en casi 44 por ciento.

La consultora A.T. Kearney estima que actualmente el comercio electrónico de empresa a consumidor en México representa ganancias anuales de alrededor de 13.1 mil millones de dólares, y que este rubro crecerá 26 por ciento anualmente para alcanzar un monto de 40 mil millones de dólares en el 2019.

15%

creció el *e-commerce* aproximadamente en Estados Unidos durante el 2015, una tasa muy superior a la del resto del sector minorista

47,500

millones de dólares el monto de préstamos hipotecarios atados a propiedades comerciales en Estados Unidos que enfrenta pagos de intereses en los próximos 18 meses, según Bank of America

213%

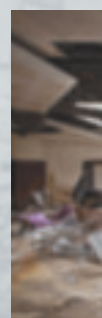
creció el uso de Internet en México en la última década, según datos del Banco Mundial

#Negocios

LA MUERTE DEL CENTRO COMERCIAL

Deterioro comercial

En las últimas décadas más y más centros comerciales han caído víctimas de cambios en el mercado y en la demografía de sus regiones, resultando en un crecimiento en el número de tiendas vacías y edificios abandonados en la geografía minorista de Estados Unidos:



El cambio no es una amenaza, es una oportunidad. La supervivencia no es la meta, el cambio transformador sí lo es"

Seth Godin
Autor y empresario estadounidense

ERTE TRO RCIAL



Por muchos años, la gente pensó que el negocio minorista en Estados Unidos estaba un poco saturado. La llegada del comercio electrónico está acelerando la separación de ganadores y perdedores"

Tad Philipp

Analista en Moody's
Investors Service

La deuda pasa factura

Por si sus decepcionantes ingresos no fuesen suficiente causa de preocupación, los centros comerciales estadounidenses además tienen que enfrentarse a una carga de deuda cada vez más inadecuada.

En el último mes General Growth Properties, el segundo mayor propietario de centros comerciales en Estados Unidos, no pudo realizar un pago de 144 millones de dólares sobre la hipoteca de su Lakeside Mall, localizado en Detroit, Michigan.

Bloomberg reporta que la caída al incumplimiento de pagos de General Growth Properties podría ser una señal de que se avecina una ola de deterioro en la deuda de este sector.

Datos de Bank of America-Merrill Lynch (BoA-ML) muestran que un monto de alrededor de 47.5 mil millones de dólares en préstamos atados a propiedades inmobiliarias dedicadas a la venta minorista enfrenta pagos en los próximos 18 meses.

Desafortunadamente, esta presión está coincidiendo con un apretamiento en el mercado de activos respaldados por hipotecas comerciales, reduciendo una de las principales fuentes de financiamiento que usan estas empresas para dar servicio a sus deudas.

No sufren igual

Sin embargo, no todos los centros comerciales están sufriendo de la misma forma: los que apuntan a un sector más rico de la población tienen mejores prospectos que los que dan servicio a la clase media y baja.

Green Street Advisors estima que existen alrededor de mil 100 centros comerciales regionales y "super-regionales", los cuales tienden a tener un

Los centros comerciales mexicanos deberían de aprender valiosas lecciones de sus contrapartes estadounidenses antes de verse en los mismos aprietos

mayor tamaño y una oferta más diversa.

Los centros comerciales de mayor calidad pueden cobrar en promedio más de 10 mil dólares por metro cuadrado en rentas, los negocios del otro lado del espectro apenas pueden cobrar mil 400 dólares por metro cuadrado.

Es por esto que Green Street Advisors indica que los 300 centros comerciales mejor posicionados, es decir alrededor del 27 por ciento del total, reúnen el 75 por ciento de las ganancias del sector.

Es por esto que las aseguradoras y los bancos están más dispuestos a refinanciar las deudas de los centros comerciales de mayor categoría, mientras que el resto se enfrentan a presiones cada vez mayores, orillándolos a fuentes más volátiles de financiamiento.

"Toma mucha esperanza y mucho capital reinventar un centro comercial que ya se ve más o menos poco competitivo en este mercado", dijo DJ Busch, analista de Green Street Advisors, en entrevista con *Bloomberg*.

Y con las fuentes de financiamiento secándose, el escenario está puesto para que la tendencia de deterioro en los préstamos inmobiliarios comerciales siga empeorando en los próximos años. ©

