

REFORMA

EL NORTE

MURAL

Anticipan fin de Sears

Bloomberg

Nueva York (08-mayo-2017).- En 1989, Sears Roebuck & Co. reinaba en los Estados Unidos como el mayor comerciante minorista. Amenazaba a sus rivales desde un punto elevado sobre Chicago, en el edificio que llegó a ser en su momento el más alto del mundo.

Es posible que la caída desde esas alturas se esté acercando a un fin.

Durante casi tres décadas, la compañía experimentó lo que los observadores del sector han descrito como uno de los colapsos más monumentales en la historia empresarial. A pesar de su unión con Kmart, el segundo minorista más grande de esa época, y una creencia declarada de que todavía puede cambiar las cosas, Sears se tambalea al borde del desastre.

Las últimas malas noticias se conocieron en marzo, cuando Sears reconoció "dudas sustanciales" sobre su futuro, lo que hizo bajar la acción, su peor caída en más de dos años. S&P Global Market Intelligence declaró a Sears el minorista estadounidense más vulnerable a la cesación de pagos en el año siguiente. Un estudio de Fitch Ratings sobre quiebras de comercios minoristas también la catalogó como una empresa con un alto riesgo de quiebra.

La caída combinada de Sears y Kmart en términos de ventas no tiene precedente, dijo Greg Portell, analista de A.T. Kearney. Una mala toma de decisiones plantó las semillas en la década de 1980, durante la cual la empresa se dedicó a los bienes raíces en lugar de centrarse en la venta de cosas. En los 28 años subsiguientes, ningún alto ejecutivo fue capaz de poner frenos a la caída. "El error de gestión que cometió Sears fue, retrospectivamente, que nunca alcanzó un punto en el que pudiera detener la caída libre", dijo Portell.

Ha sido un derrumbe lento y doloroso para estas marcas que en su momento fueron dominantes. Sears, en particular, fue sinónimo del consumismo estadounidense suburbano. Kmart logró mucho también, llegando a posicionarse justo detrás de Sears con sus grandes comercios Super Center y atrayendo masas de compradores con la promesa de fuertes descuentos.

En 1994, Sears y Kmart recaudaron un total de 111.4 millones de dólares, en comparación con las ventas de Wal-Mart Stores Inc., de 111.9 millones de dólares. En 1995, los tres minoristas integraban la lista de los 15 primeros en ingresos, entre empresas de todos los sectores. Desde entonces, han ido en diferentes direcciones. Sears y Kmart han visto reducirse su clientela en medio de una serie interminable de cierres de tiendas. Las ventas de Wal-Mart crecieron casi cuatro veces durante la siguiente década, cuando el gigante triplicó sus locales y se embarcó en una expansión internacional masiva. Tanto Sears como Kmart optaron por seguir adelante con escasos cambios en la estrategia.

"Hay jóvenes en la actualidad que ni siquiera reconocen a Sears como un lugar al que irían". Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo