

Fecha 09.04.2014	Sección Dinero	Página 2-3
----------------------------	--------------------------	----------------------

Crédito impulsa a minoristas

Las tiendas departamentales como Liverpool, El Palacio de Hierro o Sears fueron las de mayor crecimiento durante los primeros tres meses de 2014, esto pese a la debilidad de la economía, pero gracias al financiamiento

3

COMPAÑÍAS

fueron ganadoras: Liverpool, Palacio de Hierro y Sears

El crédito favorece a las departamentales

Estos formatos tuvieron el mayor crecimiento en el primer trimestre

POR ERÉNDIRA ESPINOSA
erendira.espinosa@gimm.com.mx

Las tiendas departamentales como Liverpool, El Palacio de Hierro y Sears fueron los formatos con mayor crecimiento durante los primeros tres meses del año, pese a la debilidad de la economía, por lo cual “siguen teniendo el mejor desempeño”, afirmó Juan Elizalde, analista de Grupo Financiero Ve por Más (Bx+).

Dijo que el secreto del éxito de las cadenas ha sido el crédito, pues a diferencia de los autoservicios, firmas como Liverpool o El Palacio de Hierro venden *tickets* más altos que los clientes prefieren pagar a plazos.

En el caso de Liverpool, los ingresos de su división de crédito sumaron siete mil 745 millones de pesos el año pasa-

do, cantidad 11% superior con respecto a la registrada en 2012. Además, 52.6% de las ventas totales de la empresa se realizan con su propia tarjeta de crédito.

Por su parte, el portafolio de crédito de Sears totalizó ocho mil 63 millones de pesos y de éstas 54.8% de sus ventas totales fueron realizadas con la tarjeta de crédito de la cadena.

La división de crédito de El Palacio de Hierro también creció 12.3% e inclusive la cadena optó por renovar su tarjeta.

De acuerdo con Elizalde la fortaleza de las tiendas también se relaciona con el tipo de consumidor, pues además de que la mayoría cuenta con la tarjeta de cada una, son clientes con mayor poder adquisitivo que no se han visto tan golpeados por la debilidad de la economía como

otros compradores.

Destacó que conforme avance el año se observarán mejorías en el desempeño económico, lo que se reflejará en las tiendas de autoservicios y especializadas.

Ganadoras

Si bien, las cadenas no dan a conocer sus reportes trimestrales, según los últimos datos de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD), entre enero y febrero, últimos meses con datos disponibles, las ventas de las departamentales crecieron 7.5 por ciento.

Además, en las tiendas con más de un año en operación, el avance fue de 3.1%, de forma que su crecimiento es superior al de los autoservicios y tiendas especializadas.



Continúa en siguiente hoja

Fecha 09.04.2014	Sección Dinero	Página 2-3
----------------------------	--------------------------	----------------------

< FORTALEZA GRACIAS A CONSUMIDORES: BX+ >

Crecimiento de formatos

(Enero-febrero 2014, porcentaje)



3.1
POR CIENTO
avanzaron las
ventas en las tiendas
departamentales
con más de un año en
operación, afiliadas
a la ANTAD

FUENTE: ANTAD