

Cornershop pasa a ser un factor en mercado de refacción del hogar: Easy reduce ventaja con Sodimac gracias a carrera electrónica por la pandemia



Horst Paulmann, presidente de Cencosud.

US\$10 millones invertirá **Cornershop** en su alianza con Cencosud para la implementación de tiendas exclusivas para e-commerce.

La filial del grupo Cencosud rompió un récord al día siguiente de aliarse a la app de delivery. La unidad de Falabella usará su aplicación Fazil.

Por Sergio Sáez F

Falabella y Cencosud no han guardado sus herramientas y continúan disputando espacio en el mercado de refacción del hogar con sus respectivas filiales: Sodimac y Easy.

Según las últimas cifras de la consultora Euromonitor de inicios de 2020, Sodimac, presidida por Juan Pablo del Río, lideraba en participación en Chile con un 35,8%. Bastante de lejos miraba Easy, del grupo controlado por Horst Paulmann, con solo 10%. En el tercer puesto, con un 4,6%, figuraba Chilemat, vinculada al empresario Ricardo Tejos.

Pero la crisis sanitaria ha provocado cambios. Easy ha reducido su ventaja con Sodimac. Es que ambas empresas tuvieron que ajustar sus estrategias en salas de venta, pero sobretodo en e-commerce, donde tienen un mayor espacio para crecer gracias a su alianza con las aplicaciones Cornershop y Fazil, respectivamente.

¿Cuánto venden en Chile?

La semana pasada, los grupos Cencosud y Falabella entregaron sus resultados, los que dan cuenta de las diferencias. El negocio de refacción del hogar de Falabella, que representa Sodimac y sus filiales, superó los US\$644 millones en ventas en el primer semestre. En tanto, Easy logró solo US\$177 millones.

A pesar de la diferencia, la analista de Quest Capital Magdalena del Santie cree que al revisar los balances de ambas empresas y comparar con el año pasado, Easy tuvo un punto a favor.

"Sodimac tuvo una caída de alrededor de 20% en las ventas durante el segundo trimestre y registró su primer Ebitda (ganancia operacional antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, una medida del flujo de caja operacional) negativo en los últimos 10 años. Por su parte, Cencosud tuvo un comportamiento positivo, con un crecimiento de 5,7% en las ventas y un aumento en su Ebitda".

En Sodimac, cuyo gerente general es Eduardo Mizón, reconocen el efecto de la pandemia en sus resultados, más aún cuando en algunas comunas sus tiendas Horny, especialistas en decoración, no fueron consideradas esenciales.

Pero aseguran que sus ventas online aumentaron 112% entre abril y junio en comparación con el año pasado. Y revelan que pronto lanzarán un servicio llamado *same day delivery* o despacho en el mismo día, y en lo digital se incorporaron a la app del grupo Falabella llamada Fazil. Esta herramienta nació bajo el alero de Totius, ahora incorporó a Sodimac y según explican fuentes de la compañía, pronto incorporará a la tienda por departamentos Falabella.

Con Cornershop de aliado

En tanto, en Easy no pierden la esperanza de alcanzar a su clásico competidor. Un elemento central también será el electrónico, más aún tras la alianza cerrada entre Cencosud y Cornershop el pasado 12 de agosto. Según la empresa controlada por Uber, tras la implementación del acuerdo, Easy rompió el récord de ventas de una tienda nueva en su primer día.

Pero la estrategia de Easy, cuyo gerente general es el brasileño Felipe Longo, no termina en la venta online, donde elevaron sus ventas un 118% en el segundo trimestre, también implica un **reordenamiento de su mix de productos**.

Según la gerente de Relación con Inversionistas de Cencosud, Marisol Fernández, Easy desplegó una nueva estrategia desde 2016, que involucra varias áreas, entre ellas mayor capital de trabajo, optimización de procesos y un ordenamiento del mix en "categorías de temporada y de terminaciones, como cerámicas, pisos, baños y cocinas".

Según expertos, el negocio de construcción y refacción del hogar es clave para los grupos de retailers, dado que a raíz de la coyuntura hay un cambio en los patrones de consumo, como sucedió en Estados Unidos, donde la empresa Home Depot, precursora del segmento a nivel mundial, vendió US\$38.053 millones, 23% más que el año pasado.

"Con largos regímenes de confinamiento y un mayor tiempo en casa, muchos hogares han visto la necesidad de hacer acondicionamientos en el hogar, habilitando algunos espacios, mejorando iluminación y tratando de proveer mayor comodidad a las largas jornadas en casa", comenta Marcel Goic, director del Centro de Estudios del Retail de Ingeniería Industrial de la U. de Chile.



Juan Pablo del Río, presidente de Sodimac.

2022

el grupo Falabella contempla la **llegada de IKEA** a Chile para complementar su oferta de mejoramiento del hogar.