

El Corte Inglés inicia una nueva etapa con prioridades

Tras la marcha de Dimas Gimeno, su sucesor en la presidencia de El Corte Inglés, Jesús Nuño de la Rosa, propone modernizar e internacionalizar la empresa

- 1 Jesús Nuño de la Rosa, anunció este domingo en su primer discurso ante los accionistas los principales objetivos del grupo. La compañía de grandes almacenes¹ ganó 202 millones en 2017, pero el máximo responsable de la empresa aseguró que le parece "poco" y que los beneficios deben aumentar. Ese es solo una de los objetivos que se ha marcado el nuevo presidente:
- 5 La crisis económica dañó la cuenta de resultados de El Corte Inglés y la recuperación todavía no ha devuelto a la empresa a su época dorada, que la llevó a ganar 747,6 millones de euros y a facturar 17.989 millones en 2007. Once años después, la facturación aumenta el 2,8% interanual pero todavía sigue por debajo de las cifras precrisis, con 15.935 millones de euros en 2017.
- 10 La otra crisis a la que se enfrenta la compañía es la crisis de su propio modelo de negocio por los nuevos hábitos de consumo. Para atraer nuevos clientes, el grupo está renovando sus centros con nuevas propuestas como los espacios gastronómicos.
- 15 Todo el sector de la distribución tiene el reto² de competir con plataformas de venta online como Amazon. Una de las bazas³ de El Corte Inglés para ganar peso en esta nueva fórmula de venta es adaptarse a la venta online aprovechando⁴ la extensa red de puntos de venta de la empresa en toda la geografía española para que sirvan como almacenes logísticos de los pedidos realizados por Internet.
- 20 Ganar mercado fuera de España es otra de las prioridades para De la Rosa. Hasta la fecha los grandes almacenes solo se han atrevido a poner un pie en Portugal, con centros en Lisboa y Oporto. Otras cadenas del grupo como Sfera o Viajes El Corte Inglés están presentes en un amplio número de países. La prioridad ahora es reforzar el negocio internacional, que en cinco años se ha incrementado el 26%.
- 25 Marcas como Emidio Tucci en moda masculina o Green Coast en moda juvenil se han fijado en el imaginario de los clientes. En la nueva etapa de la compañía se reforzarán las enseñas⁵ propias, ya que según De la Rosa aportan "diferenciación y mayor margen". La apuesta por las marcas propias no implica que El Corte Inglés renuncie a seguir captando enseñas internacionales. En las últimas semanas ha firmado alianzas con Samsung y Nike para implantar espacios de estas marcas en sus centros, como muestra de una estrategia que seguirá.
- 30 La cadena del grupo con mayores dificultades para encontrar la rentabilidad es Bricor, dedicada al bricolaje. En 2017 esta filial multiplicó por dos sus pérdidas hasta los 8,9 millones de euros, es necesario rescatarla. Otras cadenas del grupo que presentaron malos resultados en el pasado, como Supercor y Supercor Express y ya han encontrado un modelo competitivo.
- Uno de los lastres del grupo es la elevada deuda. En parte gracias a la inversión del catarí **Al Thani**, que ya controla el 12,2% del capital, la empresa ha reducido el 23% su deuda desde 2014. Nuño de la Rosa se marca como objetivo que lo que debe la empresa se reduzca a medio plazo el 40%.

<https://www.economiadigital.es>; 28/08/2018

1.Un almacén: un magasin 2 . un reto: un déficit 3.una baza : un enjeu 4. Aprovechando: en tirant profit de 5. enseñas: marcas

El Corte Inglés
Cadena de almacenes
Es la mayor cadena española y europea de grandes almacenes
Presencia en Europa :
Presidente: (08/2017)
Sede social: Madrid
Creacion: 28 de junio de 1940
Fundador : Ramón Areces
Filiales : Informática El Corte Inglés, Hipercor,
.....
Cifra de negocios 2017:
Cifra de negocios 2007:
Beneficio neto consolidado 20017Y 2007:

1

Rellena los datos que faltan ayudándote del artículo

2

¿Qué primera constatación hizo Nuño de la Rosa al tomar la presidencia del grupo?

3

Estrategia empresarial: lista las siete prioridades del nuevo presidente ejecutivo.

4

Cita dos expresiones del texto que muestran que el consumidor ha cambiado y las empresas deben adaptarse al nuevo contexto.

LEXICO

a) Apunta el léxico relacionado primero a estrategia marketing y, después, a la venta.

b) Relaciona las palabras sinónimas:

Las marcas/ cifra de negocios/ el grupo/ un almacén/las enseñas/la facturación/una tienda/una cadena

VERBOS

Conjuga estos dos verbos en presente

Adaptarse Reducir