

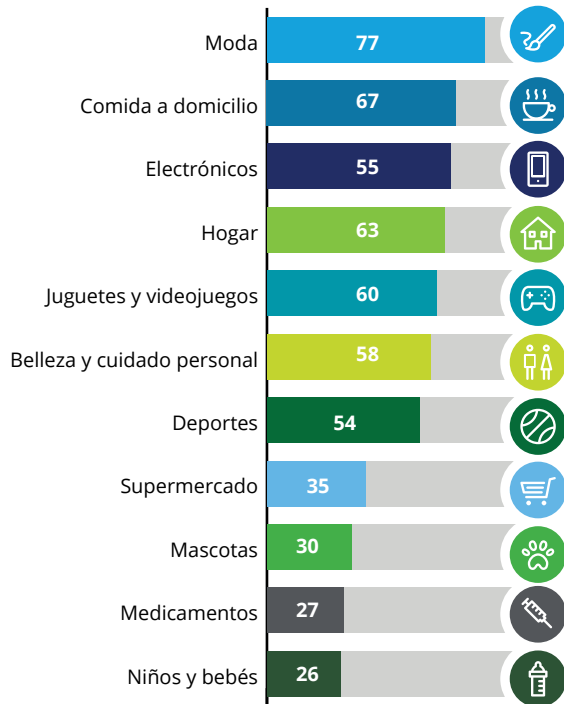
Retail ecommerce: disrupción y transformación

Un creciente número de los consumidores está transformado sus hábitos, así como las maneras de hacer negocios e, incluso, de disfrutar el tiempo libre; las compras online son parte de este cambio.

Los avances tecnológicos y un continuo incremento en el acceso a internet, permiten que cada vez más personas opten por realizar sus compras digitalmente, desde computadoras o dispositivos móviles, debido al ahorro del tiempo dedicado a estas actividades, así como a la comodidad y accesibilidad que representa.

Las empresas de *retail*, sin importar el tipo de productos en el que están enfocadas sus ventas, deben adaptarse a este nuevo paradigma y a las necesidades de sus clientes. Sin embargo, algunos segmentos industriales han avanzado con mayor velocidad en la implementación del *ecommerce*, lo que genera una gran presión y competencia por atraer a los consumidores. Las industrias con mayor penetración dentro del *ecommerce* para la venta de sus productos o servicios son:

Productos en % de frecuencia de compra en línea

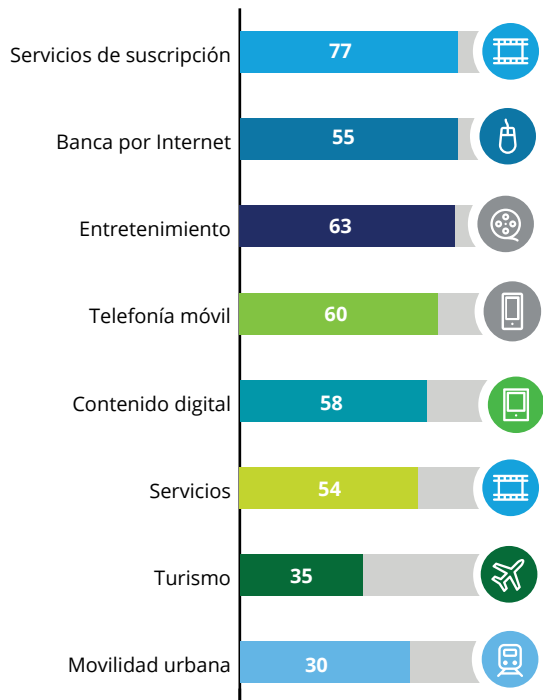


México actualmente se posiciona como el mercado de ecommerce más grande de América Latina y, de acuerdo con la información publicada en el Latin America Ecommerce Report 2018 de la Ecommerce Foundation, el valor de las ventas de comercio electrónico alcanzó los 21 mil millones de dólares en 2017, con un crecimiento promedio anual de 28.3%. Además, las ventas de comercio electrónico se aceleraron durante la primera mitad del 2018 con un crecimiento promedio de 30% .

Con base en información publicada por Netrica, empresa dedicada a la generación de indicadores de ecommerce, los sitios y aplicación más populares en México son:

01. Mercado Libre (sitio)
02. Wish (app)
03. Mercado Libre (app)
04. Aliexpress (app)
05. Amazon México (sitio)
06. Amazon (app)
07. Walmart (sitio)
08. Liverpool (sitio)
09. Coppel (sitio)
10. Cinépolis (app)

Productos en % de frecuencia de compra en línea



The Economist Intelligence Unit señaló que tres de los jugadores de comercio electrónico más importantes de México, MercadoLibre, Walmart México e Inditex, enfrentan una creciente competencia por parte de Amazon, que en Estados Unidos es la empresa de ecommerce más importante, con un marketshare del 49.1%, muy por delante de Ebay, Apple y Walmart US que le siguen con 6.6%, 3.9% y 3.7% respectivamente .

¹ Instituto Federal de Telecomunicaciones, 2018. En México 71.3 millones de usuarios de internet y 17.4 millones de hogares con conexión a este servicio: ENDUTIH 2017 (Comunicado 015/2018) 20 de febrero

² Asociación Mexicana de Ventas Online, 2019. Estudio sobre venta online en México.

³ The Economist Intelligence Unit Limited 2018 - Industry Report: Consumer goods and retail 4th Quarter 2018

Las empresas de *retail* más grandes del mundo han adoptado el *ecommerce* como una oportunidad para ofrecer y acercar productos a sus clientes e, incluso, incrementar su mercado. Distintas empresas de dicha industria utilizan intermediarios para administrar sus ventas en línea, o bien, desarrollan sus propias capacidades de mercadeo mediante estrategias de crecimiento orgánico o inorgánico.

El crecimiento inorgánico es una de las alternativas más optadas, debido a que representa una vía para acelerar la realización de sus objetivos estratégicos y generar valor a los accionistas. El éxito de dichas transacciones va de la mano con la alineación de las metas estratégicas y con un proceso de planeación eficiente y elaborado, desde la selección de los targets potenciales, la asesoría de compra, la ejecución de la transacción y la integración con el *target* seleccionado.

La ejecución de un *due diligence* (financiero, fiscal, legal, entre otros) para la elección del target juega un papel fundamental para tomar la decisión apropiada acerca de dónde invertir. Este proceso ayuda a identificar potenciales riesgos y a obtener un entendimiento de las tendencias

mostradas en el desempeño histórico de la empresa analizada. Desde el entendimiento de las principales variables que determinan el crecimiento o disminución de ventas, hasta la identificación de potenciales contingencias fiscales o legales. Por lo tanto, el proceso de *due diligence* es una herramienta indispensable para la toma de decisiones de inversión.



En conclusión, ¿realmente qué beneficios trae consigo la incorporación de las ventas en línea en un negocio?

- Requiere una inversión menos intensiva de capital y de recursos humanos.
- Una tienda virtual opera las 24 horas del día durante los 365 días del año.
- Se puede incrementar el alcance geográfico a menor costo y con mayor velocidad.
- Renta de naves industriales en lugar de espacios en centros comerciales, representando menores costos operativos.

- Mejora en los flujos de efectivo, ya que se cobra inicialmente la venta y, posteriormente, se incurre en gastos para trasladar el producto.

Por lo anterior, el *ecommerce* muestra que seguirá generando beneficios atractivos para todas aquellas empresas que buscan dar ese salto tecnológico o que ya se encuentran disfrutando de las ventajas que conlleva una tienda virtual.

⁴eMarketer, 2018. Top 10 US ecommerce companies in 2018.

Contactos:

Guillermo Olguín

**Socio Líder de Asesoría
Financiera**

+52 (55) 5080 6536

golguin@deloittemx.com

José Cortina

Socio de Forensic Services

+52 (55) 50806694

jcortina@deloittemx.com

Carmen García

Gerente Senior de M&A

Strategy

+52 (55) 5080 6741

carmgarcia@deloittemx.com

Deloitte.

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, y a su red de firmas miembro, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Conozca en www.deloitte.com/mx/conozcanos la descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría, impuestos y servicios legales, consultoría y asesoría, a clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de negocios. Los más de 286,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, "Deloitte" significa Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., la cual tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría fiscal, asesoría y otros servicios profesionales en México, bajo el nombre de "Deloitte".

Esta publicación sólo contiene información general y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro, ni ninguna de sus respectivas afiliadas (en conjunto la "Red Deloitte"), presta asesoría o servicios por medio de esta publicación. Antes de tomar cualquier decisión o medida que pueda afectar sus finanzas o negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte, será responsable de pérdidas que pudiera sufrir cualquier persona o entidad que consulte esta publicación.