

**PARA MIS CLIENTES Y AMIGOS,  
LA BATALLA DEL RETAIL: AMAZON vs WALMART  
2DA PARTE**

Continúa la batalla cerrada entre el detallista más grande del mundo (brick and mortar) tiendas físicas, WALMART y el detallista más grande del mundo por internet AMAZON.

La lucha entre los dos titanes continúa, Wal-Mart ha incorporado la ejecución de programas y el uso de los llamados Robots o Bots para penetrar la información de Amazon y hacer seguimiento de los precios del gigante y así tratar de competir con él. Una diferencia de precios de 50 centavos puede ser la diferencia en una venta. En este sentido AMAZON no se ha quedado atrás y en días recientes dejó en total black out a estos sistemas de seguimiento de precios de los rivales usando el mismo tipo de estrategia (Bots). Es común el uso de estos sistemas para sacar alguna ventaja de la competencia pero los avances tecnológicos en este sentido por el lado de Amazon ha generado dolores de cabeza en el detallista de Brick and Mortar (WALMART).

El sistema tecnológico de Amazon obligo al gigante detallista quedar en la oscuridad de la información y tracking de precios por semanas obligándolo a usar sistemas secundarios no tan eficientes para realizar este seguimiento de precios. Y en este sentido este tipo de ventaja puede representar millones de dólares en ventas por hora.

Este sistema no es nuevo, de hecho AMAZON fue uno de los precursores en apoyar el desarrollo del mismo hace poco más de 8 años. Este sistema ha causado una fuerte presión sobre los detallistas, que normalmente no se preocupaban por el cambio de precios en tienda y estos se hacían semanalmente (porque el etiquetado y la labor de hacer los cambios era larga y costosa), hoy en día, estos cambios en internet para empresas de ecommerce, se hacen varias veces en un mismo día, monitoreando al segundo el comportamiento de los inventarios, tener un retraso de “mejor precio” de solo 20 minutos puede representar una eternidad durante la temporadas de ventas decembrina o millones de dólares en ventas perdidas, solo por dar un ejemplo!!!

Pero el campo de batalla no está solo en sacar ventajas del timing en la competencia de precios, también está en ofrecer unos cargos por manejo y envío más bajos o inexistente para los clientes.

Recientemente AMAZON implemento una nueva oferta en donde no cobra manejo y envío para compras superiores a 25 USD ¡!!!! Bajo en 10 USD el monto mínimo para lograr disfrutar de esta oferta ( antes era de 35 USD). Esto genero nuevamente dolores de cabeza para WALMART y muchos detallistas. Las economías de escala que está manejando ya el gigante del comercio on-line, está literalmente, destrozando el negocio detallista de las grandes cadenas y tiendas, en todos los niveles y todos los sectores.

Ofrecer una diversidad de productos descomunal y moverse en áreas de negocios tan amplias como Programación y desarrollo de programas de Televisión y distribución y ventas de los mismos, también han fortalecido de manera muy sólida al gigante del E-commerce.

Pero la maestría y excelencia, que ha logrado AMAZON desde el punto de vista tecnológico aventajando en este campo a sus rivales es lo que se está convirtiendo en el factor GAME-CHANGER para ellos.

Muchos entendidos en la materia por lo antes expuesto afirman que va a ser una tarea de titanes, para cualquier empresa tratar de hacerle Benchmarking a AMAZON.....El problema para AMAZON, si es que tiene alguno, es que el que decidió hacerle Benchmark, no es otro que el gigante del comercio detallista. Y tiene armas para darle una buena pelea.

**Desde mi punto de vista ambas empresas son un gran BUY and HOLD en el largo plazo pues definitivamente están mandadas a ser las nuevas protagonistas del sector detallista y serán los escultores de este sector en los días por venir.**

De los dos pondría más peso en AMAZON y seguiría muy de cerca compras o adquisiciones potenciales de este gigante en el corto plazo. Se oye mucho ruido de compras potenciales de empresas como WHOLE FOODS (para

reforzar su negocio de venta y distribución de alimentos), aunque se enfriaron las conversaciones a finales del año pasado. Otra empresa que ha pasado por la mira de AMAZON ha sido el distribuidor mayorista BJ'S WHOLESALE CLUB,

empresa que podría traer mayor fortaleza en ventas in-sito o pick up sales para el gigante del ecommerce permitiéndole presionar a WALMART directamente en su terreno.

No quiero terminar estos comentarios sin dejarles algunos datos comparativos reveladores entre ambas empresas:

	WALMART	AMAZON
CAPITALIZACION DE MERCADO (BILLONES DE USD)	229.52	<b>460.00</b>
PRICE/SALES RATIO	<b>0.47</b>	3.22
RETURN ON EQUITY	<b>17.42%</b>	14.18%
REVENUE (BILLONES DE USD)	<b>485.87</b>	142.57
CRECIMIENTO TRIMESTRAL INTERANUAL VENTAS(YOY)	1.00%	<b>22.60%</b>
CRECIMIENTO TRMSTRAL INTERANUAL GANACIAS(YOY)	-17.90%	<b>41.10%</b>
CASH (BILLONES DE USD)	6.87	<b>21.53</b>
TOTAL DEBT (BILLONES DE USD)	<b>46.57</b>	21.60
YOY= ANA TRAS AÑO		

En fin estimados amigos sé que no será el último artículo relacionado a estas empresas y sé que en poco tiempo les estaré haciendo llegar un tercer parte de esta interesante batalla que se ha originado entre estos dos titanes del comercio.

Saludos Cordiales,

David Unda  
DIRECTOR