

Falabella no puede contener a Mercado Libre, que le quita tres nuevos ejecutivos

La firma de comercio electrónico pesa 9 veces más que los chilenos en sus respectivas bolsas y tiene una estructura más liviana, lo que atrae los talentos, dicen expertos.

A estos levantamientos de profesionales, se suman otros del año pasado, como el gerente de Operaciones de la transdina, Jorge Nazarala, que pasó casi 6 años en Falabella Retail. A Nazarala se lo llevaron como gerente de Operaciones Centro de Distribución de Mercado Libre, con el que la empresa pudo afianzar, en medio de la pandemia, su sistema de entregas en 24 horas. Horacio Garrido también dejó Falabella, donde era gerente de Operaciones, para ser gerente de Distribución de la firma de comercio electrónico. También Catalina Gerstle, exgerente de *Stand Alone* de Falabella dejó la empresa en diciembre para liderar el equipo de Mercado Ads.

"Es un problema que enfrentan y enfrentarán aún más en el futuro muchas empresas locales. Ellas tienen sus talentos en su país, pero llega un unicornio multinacional gigante y, ¿dónde creen que buscarán los talentos para su operación local? Van a buscar personas que conozcan al cliente del país, su cadena de distribución, etc", explica el socio fundador de la consultora de alta dirección Virtus Partners,

Gonzalo Larraguibel.

¿Quién es más grande?

Mercado Libre es una empresa de mayor tamaño que Falabella, si se les mira en la bolsa. Hoy, en la bolsa de Santiago, Falabella S.A. ronda el nivel de los US\$10.000 millones, mientras que Mercado Libre supera los US\$90.000 millones en la bolsa de las firmas tecnológicas de EE.UU., el Nasdaq.

Pero hay un detalle importante, explica el cofundador de Instance de Grupo Touch y experto en ecommerce, Miquel Ángel Vergara. "El Nasdaq premia por el alza en ventas y la bolsa chilena por utilidades. Mercado Libre incluso ha tenido resultados negativos, pero al mercado no le importa tanto porque la ven como una empresa tecnológica, que está en etapa de crecimiento y valdrá a futuro. Falabella, en cambio, gana en la bolsa por utilidades. Es como comparar Tesla con General Motors", comenta.

En un año, la acción de la transdina aumentó su valor en un 170%, mientras que las de la firma chilena cayó 12%.

Pero en volúmenes de venta, Falabella supera a Mercado Libre. Si se ven los ingresos, Falabella tuvo

US\$3.154 millones el tercer trimestre del 2020, mientras que "Meli", como se le conoce a la argentina en el Nasdaq, alcanzó solo los US\$1.116 millones. Y en cuanto utilidades, para la chilena fueron US\$6 millones versus los solo US\$15 millones de los argentinos.

Otras medidas para dilucidar cómo va la pelea entre las dos compañías es comparar el "GMV", o volumen bruto de mercadería, que es el valor monetario de las ventas totales de lo vendido a través de un mercado, en este caso, el digital. El tercer trimestre del año pasado, en plena pandemia, Falabella informó un GVM de US\$1.000 millones, creciendo un 340%, mientras que el de Mercado Libre fue de US\$5.900 millones. Eso significó un alza de 62%.

La penetración de los retailers en otras áreas es sorprendente. En la plataforma Android, la app de Mercado Libre tiene más de 100 millones de descargas, mientras que Falabella y Linio suman solo 15 millones.

Marco Galperin, presidente de Mercado Libre.

Carlo Solari, presidente de Falabella.



La grúa del comercio online no para, sobre todo al sacar gente desde Falabella para llevarlos a Mercado Libre. La compañía de comercio electrónico argentina le quitó a la tienda por departamentos chilena tres nuevos ejecutivos con lo que suman un total de seis desde el año pasado en posiciones claves.

Que los chilenos se volcaron hacia el comercio electrónico debido a la pandemia parece repetitivo pero los datos son elocuentes: En 2020, el comercio electrónico creció 55%, mientras que el retail minorista en total cayó 3,8% según la Cámara de Comercio de Santiago.

Esa es la oportunidad que aprovechó Mercado Libre para arrebatarle su puesto a Falabella en varios segmentos, como el de los recursos humanos. El gerente de Desarrollo y Automatización de Sodimac, Matías Vermehren, quien creó e implementó el proyecto de desarrollo sistémico y de tecnología para la cadena de abastecimiento de la minorista presidida por Carlo Solari, ahora es gerente de Operaciones de Robótica de Mercado Libre para Brasil y México.

"Es una pelea por talentos bien escasos. Un gerente de Marketing, por ejemplo, te duele menos que uno de Automatización y Robótica, porque es menos difícil reemplazarlo", comenta Rafael Rodríguez, presidente de la firma de Seminario, empresa de head hunter.

Mercado Libre se llevó también al exgerente de Estrategia Corporativa de Falabella, Javier Pérez, quien es gerente de Marketing de Mercado Pago, que es ahora la mayor plataforma de pagos de América Latina. Eduardo Luarte, exgerente de Seguridad y Prevención de Pérdidas de Falabella, quien ahora tendrá la misma responsabilidad en el portal de e-commerce.

"Mercado Libre es una empresa nativa digital, de estructura más liviana, mientras que Falabella es un gigante de ladrillo y estuco que ha tenido que ir adaptándose a lo digital. Para los ejecutivos es tentador lo novedoso del 100% digital y les interesa que es una compañía con presencia en toda la región. Pueden moverse en puestos acá en Chile, o ir a México, Brasil. Es otra escala", comenta el Profesor Adjunto de Ingeniería Industrial de U. de Chile, Claudio Pizarro.

6

Millones de dólares ganó Falabella en el tercer trimestre de 2020. Mercado Libre ganó \$15 millones de dólares.