

# George Lever

Gerente de Estudios, Cámara de Comercio de Santiago CCS

### Tendencias Top 15 según el consenso de expertos

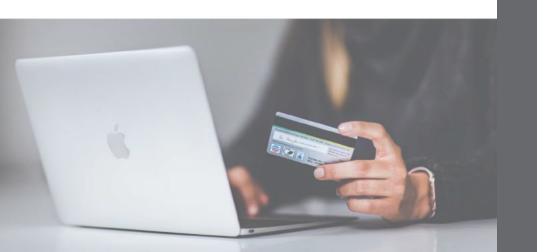
2020		2021		2022
Inteligencia artificial - Al		Comercio Social	<b></b>	Comercio Social
AR/VR (Realidad aumentada y virtual)		Omnichannel	<b></b>	Omnichannel
Búsqueda por voz		Comercio móvil		Consumo Sostenible
Comercio móvil		Consumo Sostenible		Personalización
Chatbots		Inteligencia artificial - Al		AR/VR (Realidad aumentada y virtual)
Experiencia del cliente		Búsqueda por voz		Inteligencia artificial - Al
Comercio Social		Nuevos Medios de pago		Búsqueda por voz
Omnichannel		AR/VR (Realidad aumentada y virtual)		Comercio móvil
Logística		Experiencia del cliente		Nuevos Medios de pago
Big data, analítica, algorítmos		Marketplaces	X	Chatbots - asistente virtual
Marketing digital		Personalización		Click and collect
Influencers		Monederos electrónicos		Logística
Desintermediación de distribuidores		Big data, analítica, algorítmos		Experiencia del cliente
Búsqueda por imagen		Chatbots		Influencers
Blockchain	*	Logística		Omnipresencia (headless ecommerce)

Fuente: Recopilación CCS

# USO DE E-COMMERCE

El confinamiento llevó la intensidad de compra online a sus máximos probables, cerca del 80% de los usuarios.

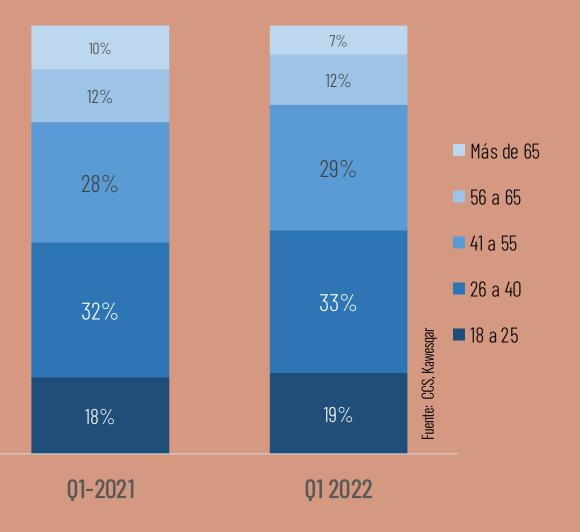
Hoy, de vuelta a la movilidad plena, las tasas de penetración vuelven a acercarse al peak.







### Composición online shoppers por edad

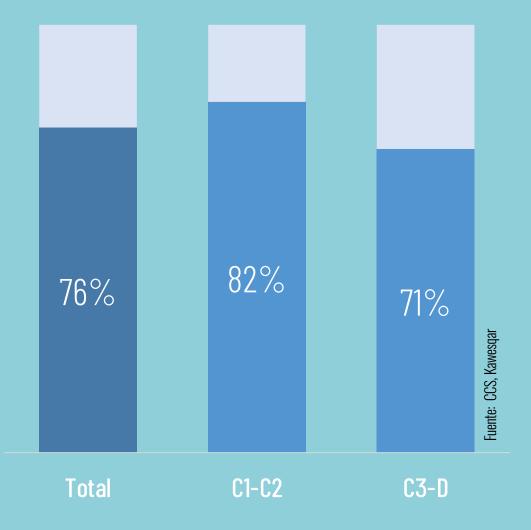


## **EDAD**

Los rangos etarios medios son la capa más populosa en las compras online



### Porcentaje de usuarios que compra online por GSE Abril 2022



### GSE

El aumento de la penetración en los segmentos de menores ingresos casi ha cerrado la brecha de acceso al e-commerce

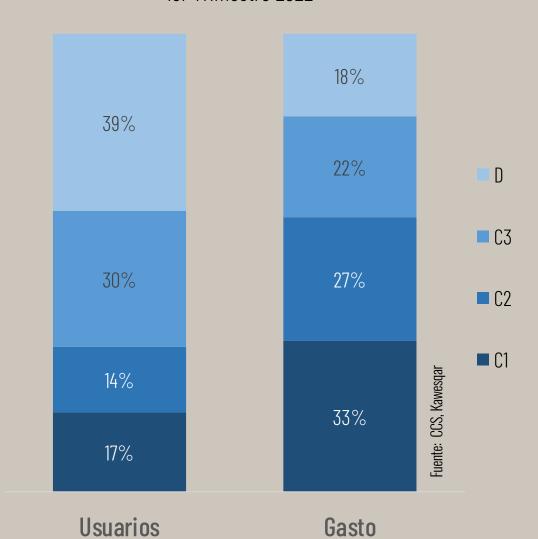


## GSE

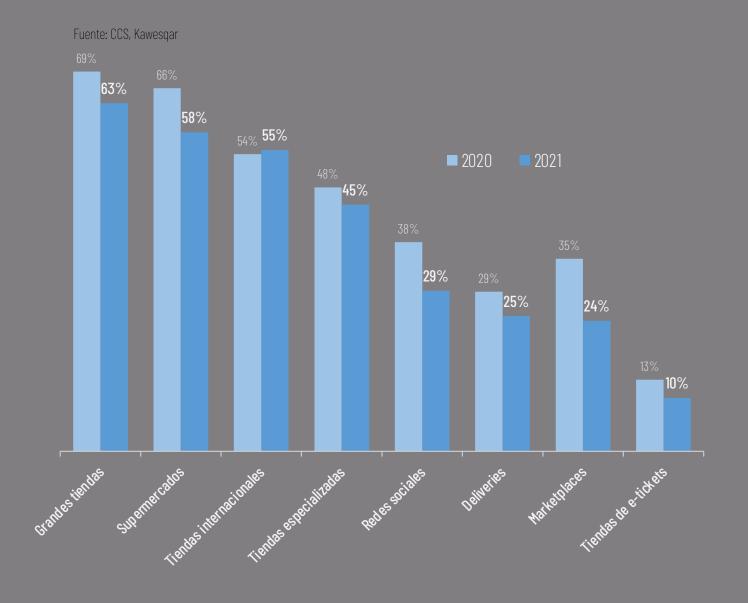
Persiste, sin embargo, la brecha medida en gasto



### Composición usuarios y gasto online por GSE 1er Trimestre 2022



### Porcentaje de shoppers que utiliza cada plataforma online



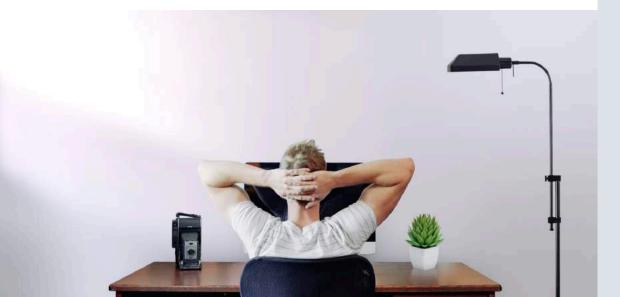
# LUGARES DE COMPRA ONLINE

En 2021 disminuye la intensidad de uso de la mayoría de las plataformas. Grandes tiendas y supermercados mantienen la delantera.

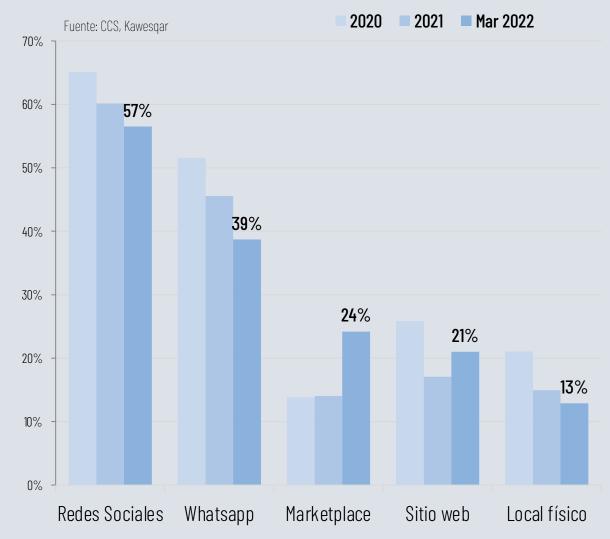


# EMPRENDEDORES OCASIONALES

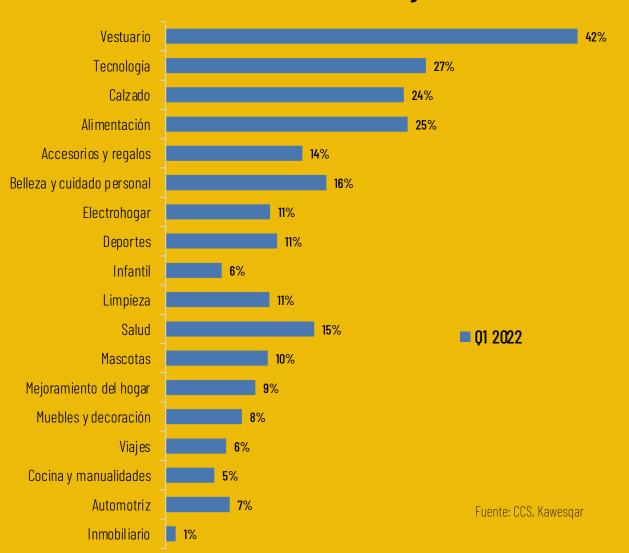
Redes sociales y
Whatsapp son los
principales canales para
los que comienzan semi
formales o informales



# Canales de venta utilizado por trabajadores con una actividad complentaria



# Porcentaje de consumidores que compra en cada categoría



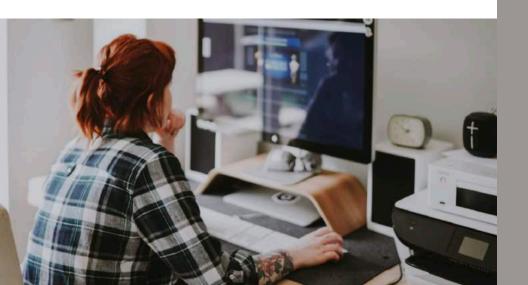
# CATEGORÍAS ONLINE

Vestuario lidera en las categorías que tuvieron compradores online en el último trimestre

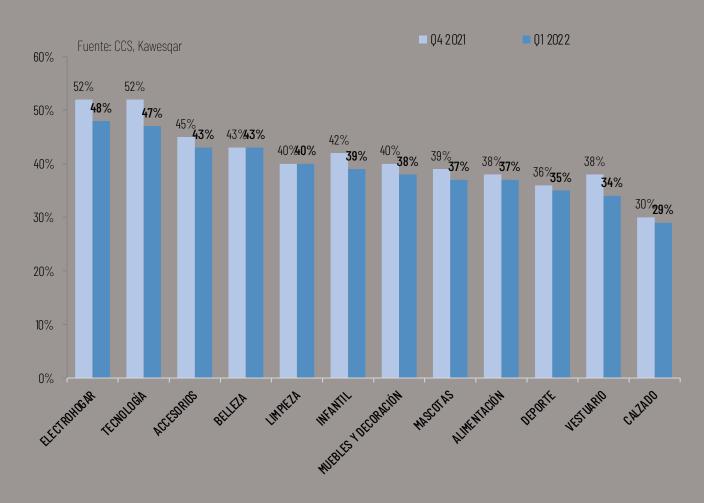


# CATEGORÍAS ONLINE

Quienes prefieren online vs tienda física en su próxima compra, en cambio, lo harán en mayor cantidad en electrónica y tecnología



#### Porcentaje de usuarios que prefieren online para su próxima compra

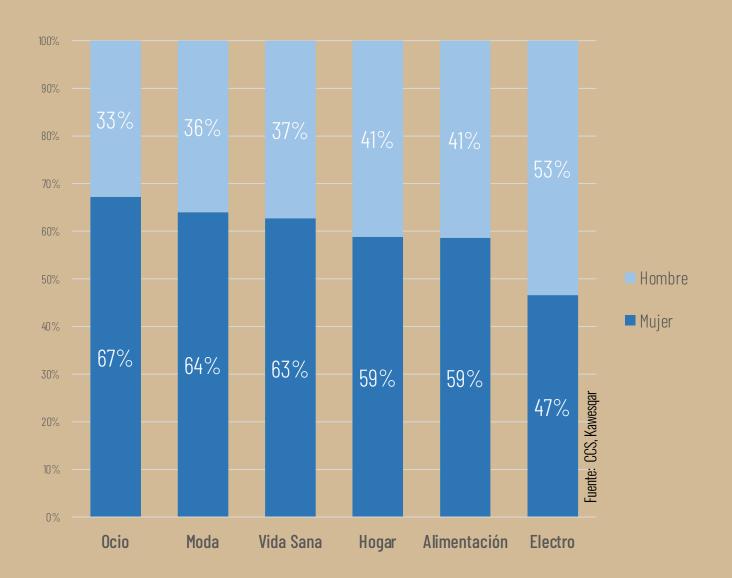




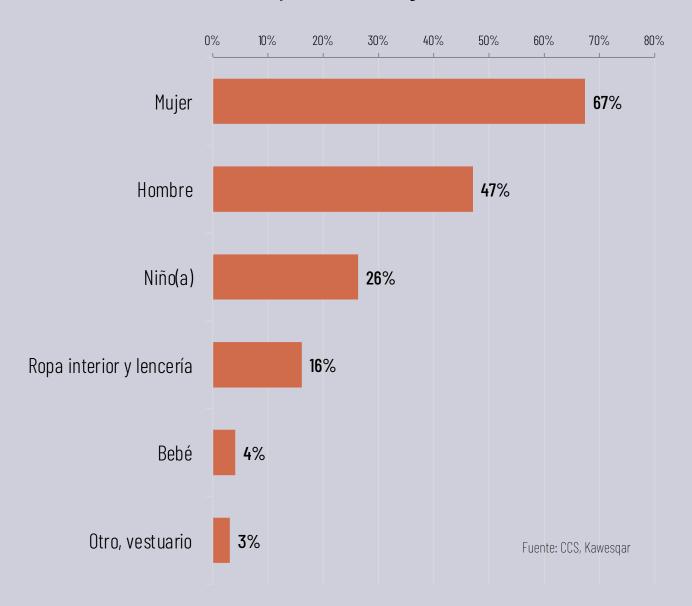
# CATEGORÍAS POR GÉNERO

Las mujeres lideran la mayoría de las categorías de compra, solo en electrónica los hombres muestran mayor intensidad

### Caracterización de compradores por categoría



### Principales subcategorías de vestuario



## **VESTUARIO**

La ropa de mujer es la subcategoría más importante en vestuario

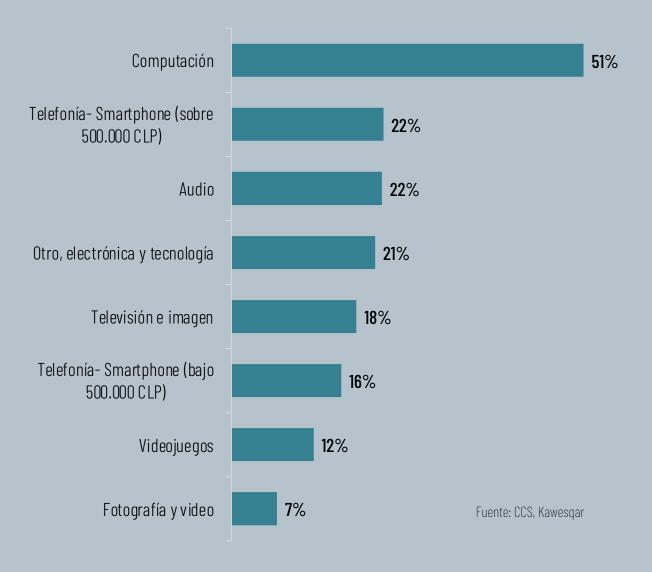


# **TECNOLOGÍA**

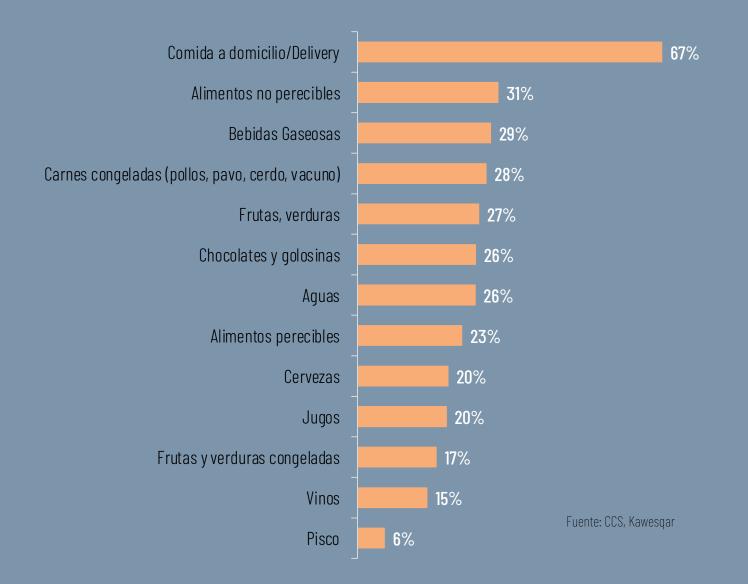
# En tecnología se impone computación



### Principales categorías de tecnología



### Principales categorías de alimentación



## **ALIMENTACIÓN**

El delivery de comida a domicilio se consolida en alimentación

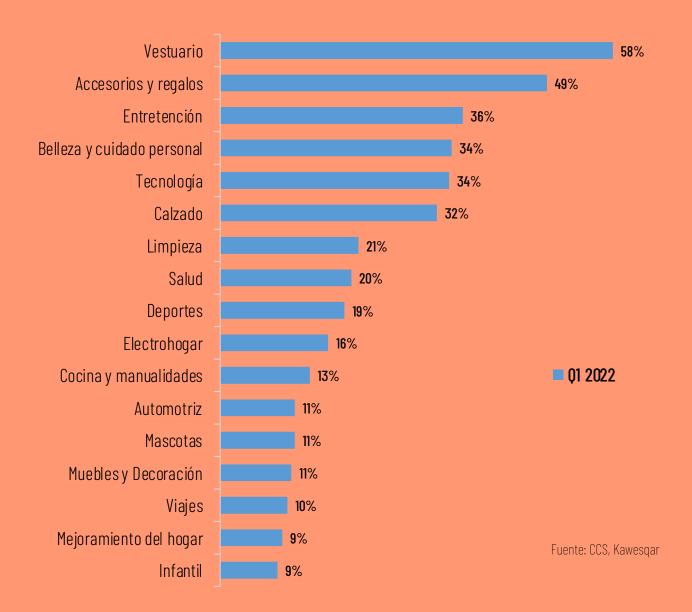


## COMPRAS INTERNACIONALES

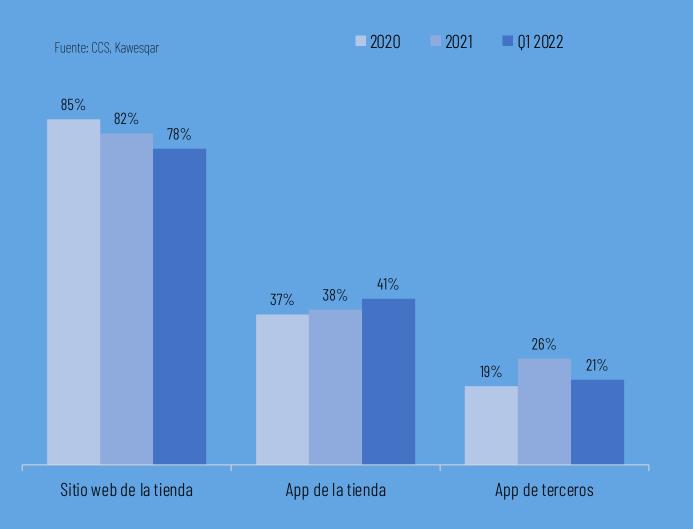
Vestuario y accesorios son las principales categorías de compras cross-border



### Categorías en que compran usuarios de sitios internacionales



### Tipo de medio empleado para comprar



# MEDIOS DE COMPRA

Crece el uso de apps de las tiendas, pero los sitios de e-commerce siguen liderando

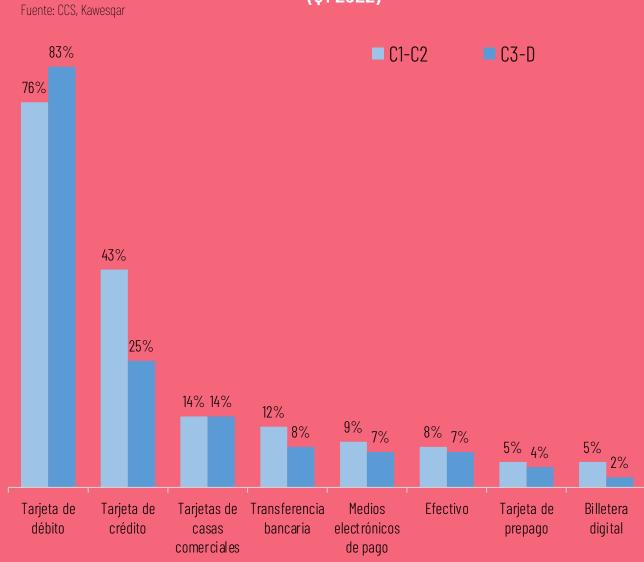


### MEDIOS DE PAGO

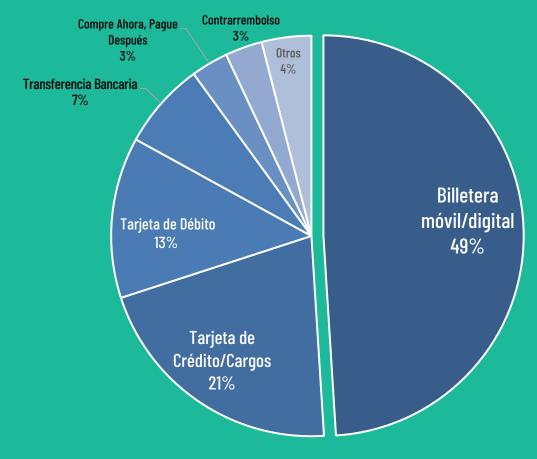
Chile es el país con mayor penetración en pagos online con tarjetas de débito



# Medio de pago utilizado por los shoppers en sus compras (01 2022)



### Medios de pago globales del e-commerce



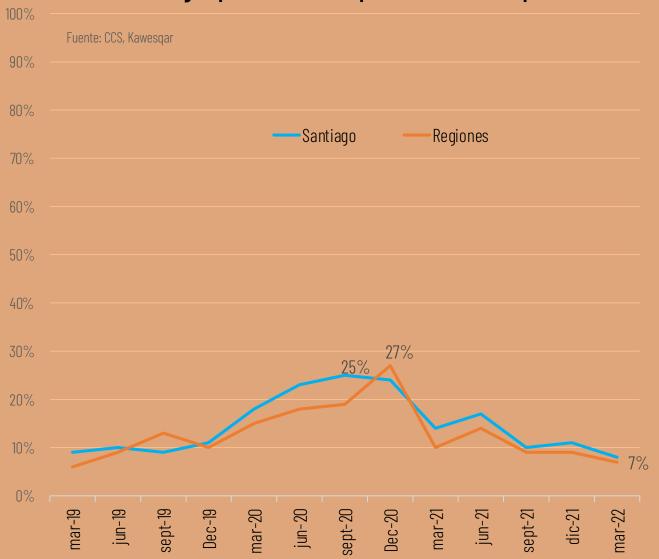
Fuente: Global Payments Report by FIS

## MEDIOS DE PAGO

A nivel global se impone la billetera digital, gracias a la influencia de China



# Porcentaje de usuarios que declara haber tenido algún problema de despacho con sus compras





# LOGÍSTICA

Luego del estrés del inicio del confinamiento, la cadena logística logró desplegarse y absorber la nueva demanda



# EXPERIENCIA DE COMPRA

Se mantiene un alto umbral de satisfacción en la compra online





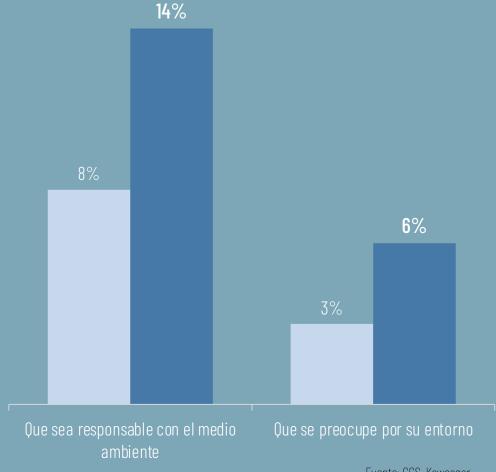
## SOSTENIBILIDAD

La sostenibilidad aumenta su importancia como factor de compra online para los consumidores



### Atributos de sostenibilidad en la decisión de compra

□ Q1 2021 **□** Q1 2022

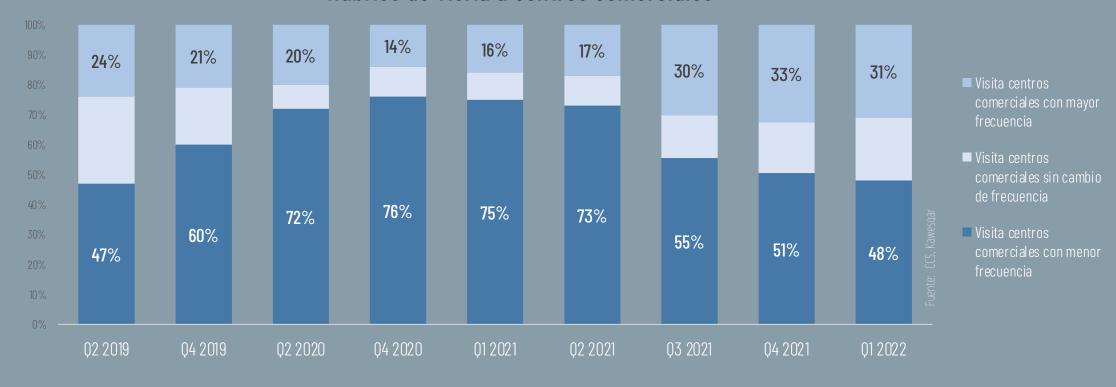


Fuente: CCS, Kawesqar



La frecuencia declarada de visita a centros comerciales supera la prepandemia

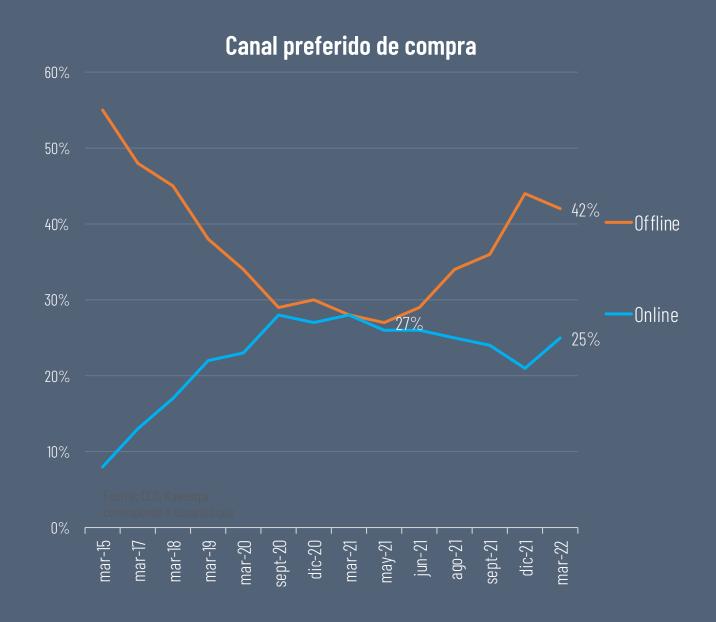
#### Hábitos de visita a centros comerciales



### **ON/OFF LINE**

El retorno de la movilidad está devolviendo la importancia a la tienda física, buscando un nuevo equilibrio con el online





# ¿Ha disminudo su frecuencia de compras online debido a la reapertura del comercio?





### **DIGITAL DETOX**

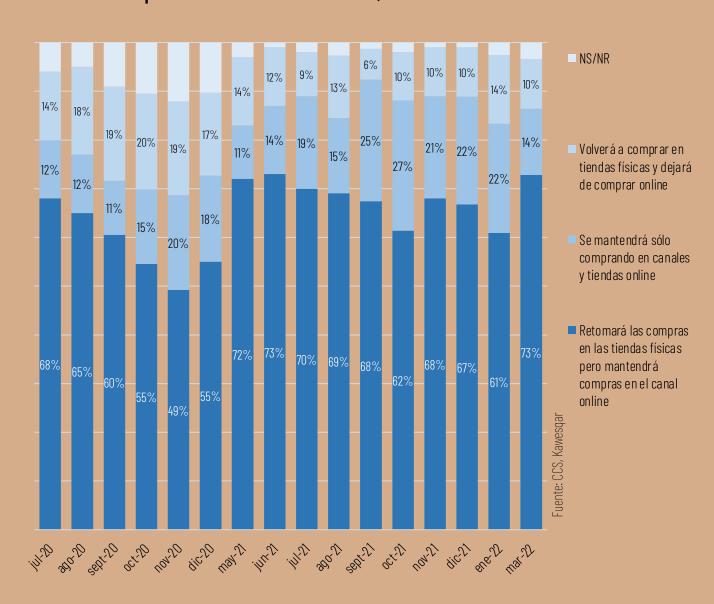
El retrorno al comercio físico también ha afectado la intensidad de compra online



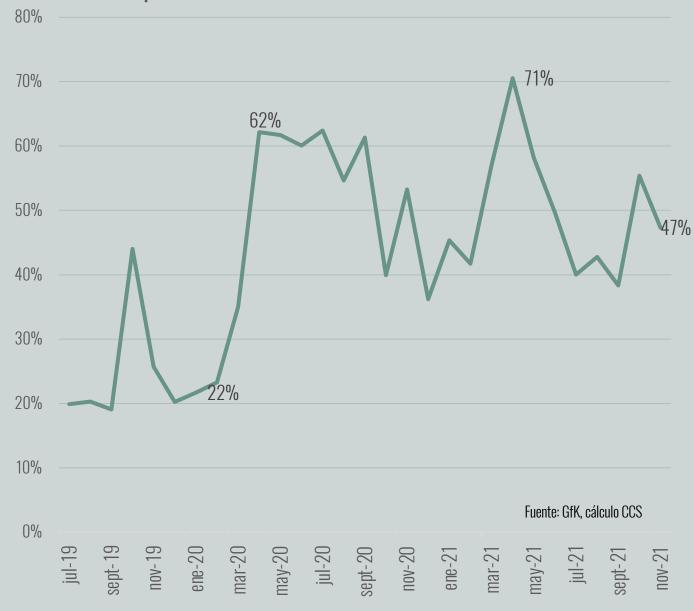
### **OMNICHANNEL**

Sin embargo, se impone la intención de combinar canales físicos y online en el consumo post-pandemia

### Una vez que se retome la normalidad, Post Pandemia...



### Participación de Internet en las ventas de bienes durables



# PENETRACIÓN DURABLES

El nuevo normal es por debajo del peak, pero muy por sobre pre-pandemia

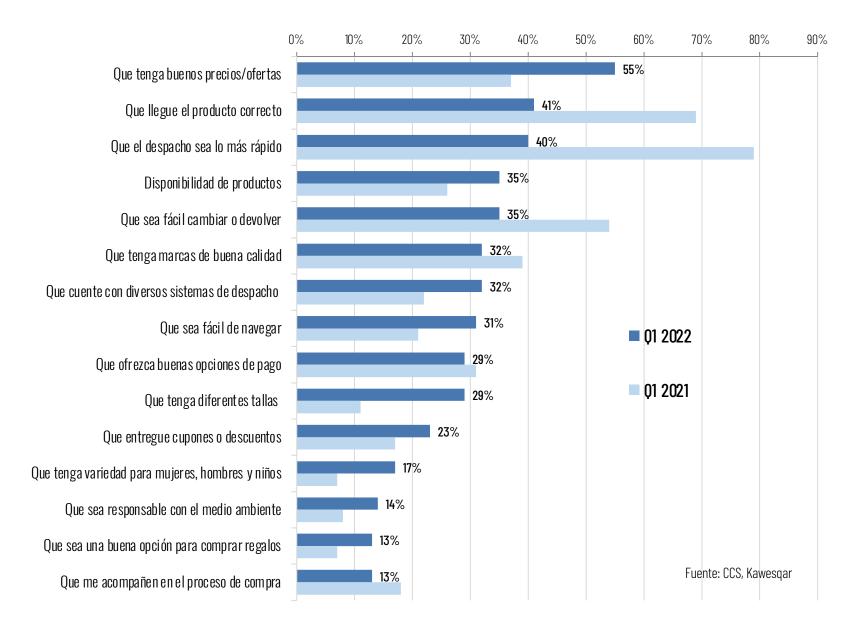


# LA INFLACIÓN TRANSFORMA AL PRECIO EN UN DRIVER ESENCIAL

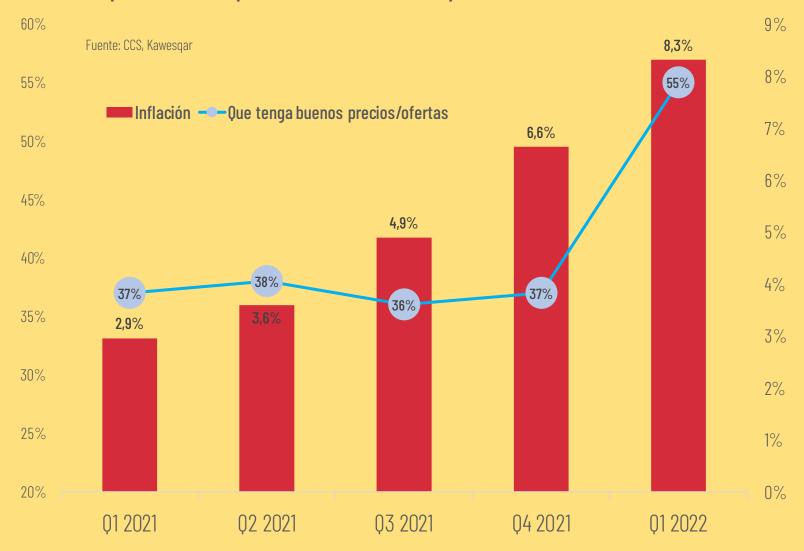
Es el factor que más crece y se sitúa en el primer lugar.

Los factores de despacho pierden relevancia ante las mejores condiciones logísticas.

### Factores más relevantes para elegir una tienda online



#### Importancia de los precios como factor de compra online vs inflación en 12 meses



# LA CORRELACIÓN ENTRE AMBOS ES SIGNIFICATIVA

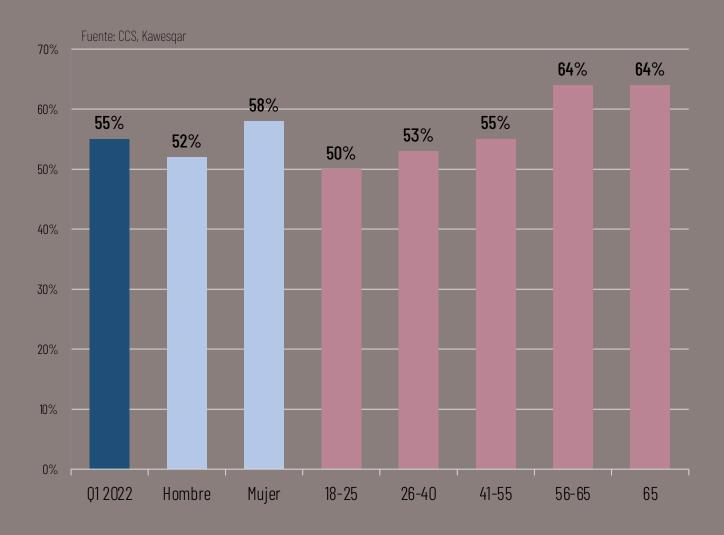


## **PRECIOS**

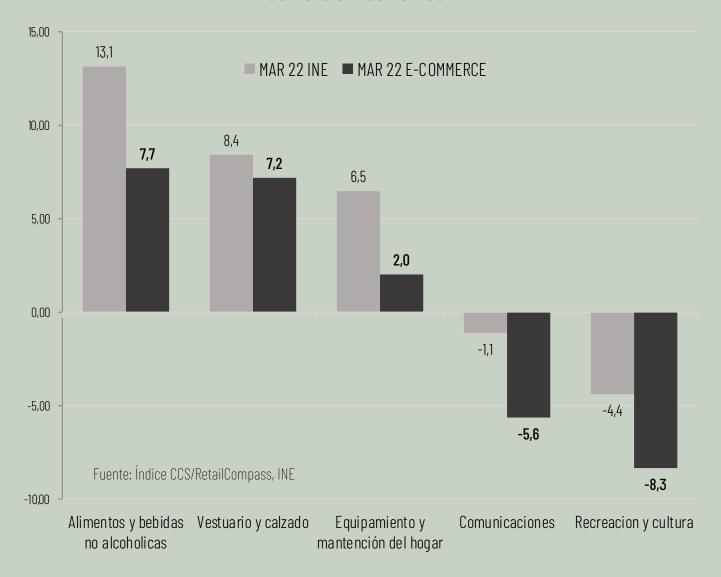
Las mujeres y edades mayores se muestran más sensibles al precio en la actual coyuntura



### Que tenga buenos precios/ ofertas



### Variación 12 meses de precios de algunas categorías: INE y Comercio Electrónico

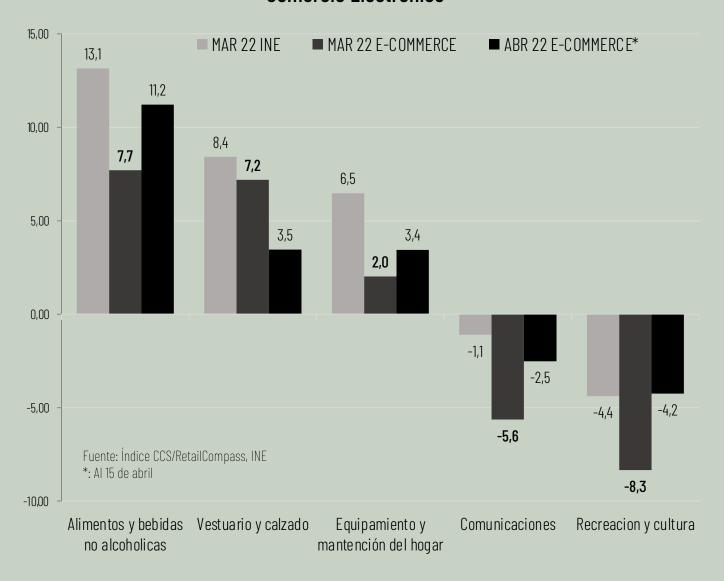


# INFLACIÓN

La inflación es un problema severo, aunque golpea con menor intensidad en el e-commerce



### Variación 12 meses de precios de algunas categorías: INE y Comercio Electrónico



# INFLACIÓN

..y abril sigue complejo\*

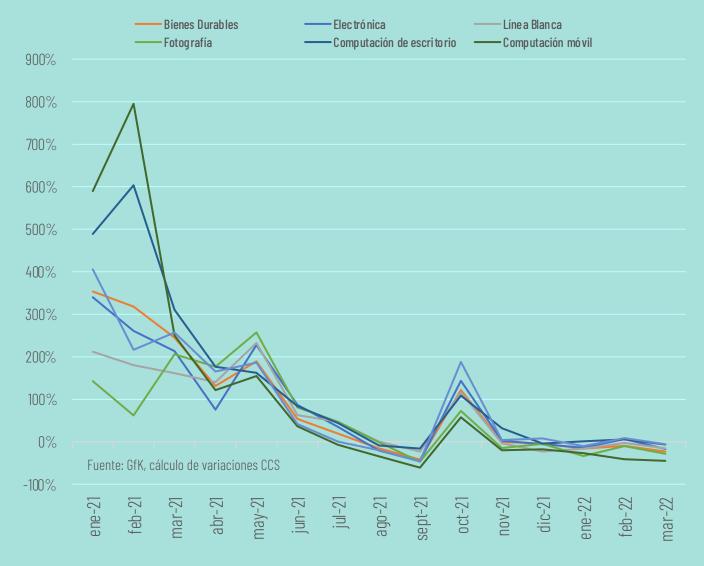


### **COYUNTURA**

Se desacelera el mercado junto al aumento de la inflación, menor liquidez y altas bases de comparación



# Variación en 12 meses de ventas online de durables seleccionados (nominal)



### Variación 12 meses ventas e-commerce de bienes



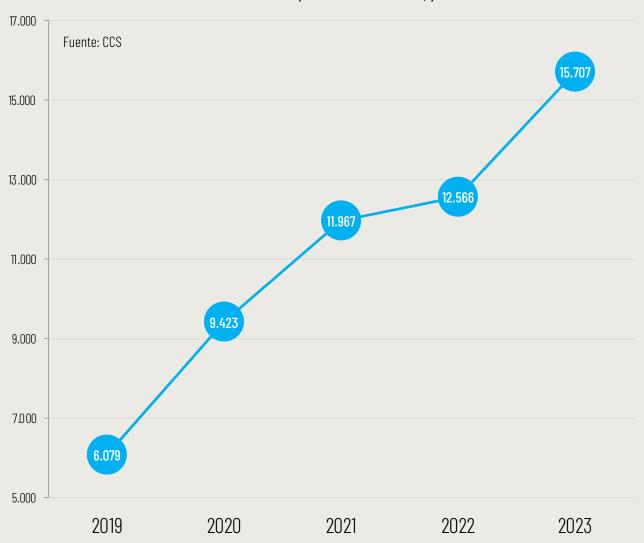


## **COYUNTURA**

El primer trimestre arrojó crecimiento cero en el segmento bienes

### Ventas e-commerce B2C en Chile

(millones de US\$)



## VENTAS TOTALES

Hemos ajustado al alza nuestra estimación de ventas 2021 y a la baja la proyección 2022

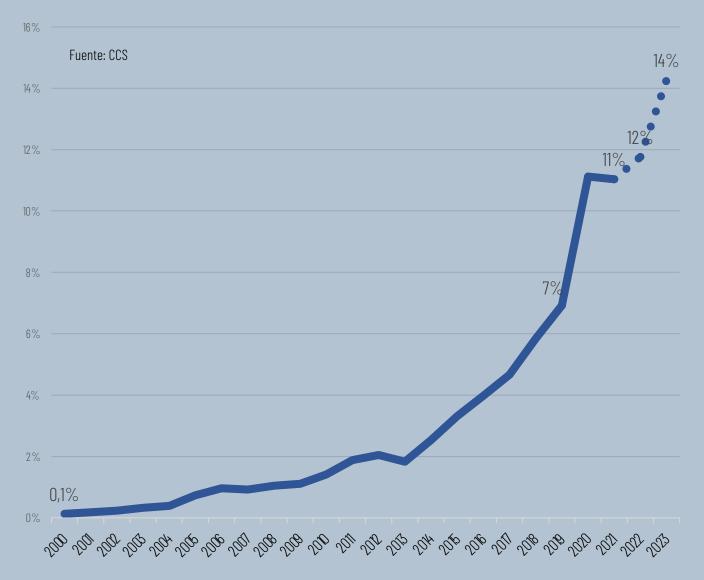


# **PENETRACIÓN**

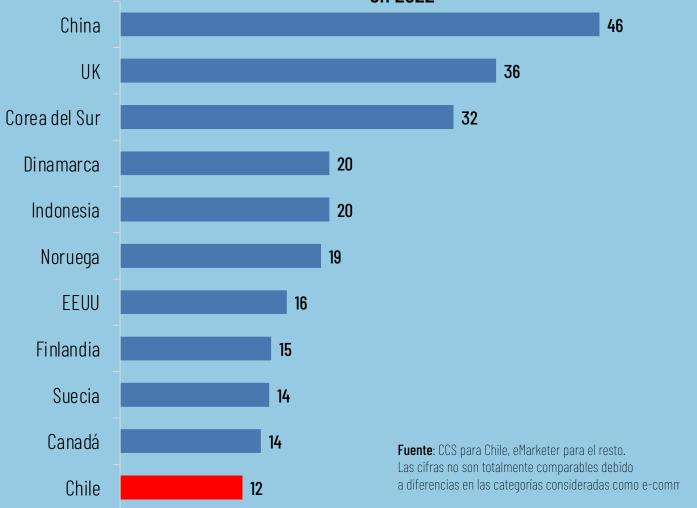
Con ello, la penetración sobre ventas totales alcanzaría el 12% este año



### **CHILE: Penetración B2C sobre Retail Total**



# Chile frente a los países con mayor penetración de ventas online en 2022





# **PENETRACIÓN**

Un nivel muy próximo al top 10 global