

Innovación, tecnología y liderazgo tercia mágica para el crecimiento económico.



20  
**CÉSAR MORALES**  
Millones de reproducciones



30  
**EDUARDO LEBRIJA**  
La evolución del entretenimiento



54  
**LAURENT THERIVEL**  
Conectividad y más



66  
**JORGE TORRES**  
Logística en evolución



42  
**DAVID GEISEN**  
A democratizar el e-commerce



72  
**ISMAEL SILVA Y JOSÉ MANUEL ROMERO**  
Esports profesionales

"Ningún problema económico tiene una solución puramente económica".  
John Stuart Mill

Cuaderno de notas de:

Año 28 Tomo 343  
15 de Octubre 2019  
\$60.00  
7 503015 049963



106  
**ALFREDO ALFARO**  
Financiando el Crecimiento de PyMEs



**COMIDA DE LOS 300** La crónica de este año

111



**XÓCHILT BALZOLA-WIDMANN** La red más importante

26



**AUTOS** Híbridos y eléctricos son el futuro

120



**MODELO EPIC** Ya casi termina este épico 2019

118



**FUNDADORES DE  
TRICICLO**

**RENATA RAYA**

**Formación académica:**  
Egresada de la carrera  
de Comunicación en la  
Universidad Iberoamericana,  
con una especialidad en  
Publicidad Creativa en  
Londres.

**Edad:** 29 años

**JUAN SOTRES**

**Formación académica:**  
Egresado de Ingeniería  
Electrónica en el ITESO, con  
una maestría en Marketing  
Digital

**Edad:** 39 años



**SEMBLANZA  
E-COMMERCE**

# PEDALEANDO HACIA EL FUTURO

El e-commerce es la forma más fácil y rápida de vender y comprar, consiste en montar una tienda en línea con el catálogo de tus productos, pero cuidando siempre la calidad de las fotos, el diseño y disponibilidad, pues al final es como tu aparador y lo más cercano que el cliente tiene a poder tocar y conocer tu producto.

**ELEGIR Y COMPRAR ROPA**, muebles, zapatos, flores y ahora hasta verduras sin tener que salir de tu casa, desde la pantalla de la computadora, son cosas que hasta hace algunos años solo se veían en las películas de ficción, pero que actualmente son parte de la vida cotidiana.

Cada vez son más las personas, principalmente jóvenes, que han hecho de la *web* su gran centro comercial, desde su computadora o celular compran, pagan y resuelven prácticamente toda su vida, dando paso a un nuevo tipo de comercio, el e-commerce o comercio en línea.

A su vez, las nuevas formas de comprar y vender han dado paso a nuevas empresas, herramientas y métodos cada vez más innovadores, Triciclo es un ejemplo de ello.

Creada en 2015 por Juan Sotres, Renata Raya y una socia más que actualmente ya no está en la agencia, Triciclo fue prácticamente pionera en México en el desarrollo del e-commerce o comercio en línea.

Orgullosos de lo que han logrado en cuatro años, y contando entre sus clientes lo mismo a emprendedores que a grandes marcas, Juan y Renata nos cuentan que originalmente Triciclo, cuyo nombre hace referencia al hecho de haber sido formada por tres personas y representar un ciclo, surgió como una agencia de *social media*.



#### CINCO VENTAJAS DEL COMERCIO EN LÍNEA

- 1 La comodidad de entrega a domicilio.
- 2 Mejores descuentos y promociones.
- 3 Mayor variedad de tallas y colores.
- 4 Acceso a todo el catálogo e inventario.
- 5 Ahorro de tiempo y facilidad de compra.

#### CONTACTO

- [triciclo.mx](http://triciclo.mx)
- [info@triciclo.mx](mailto:info@triciclo.mx)
- [@triciclomx](https://www.facebook.com/triciclomx)

“La idea de hacer Triciclo nace cuando Juan y yo trabajábamos juntos haciendo *social media* para Likeable y justo fueron cosas y temas que realizábamos en la empresa lo que nos dio la idea de emprender”, cuenta Renata.

En un inicio, agrega Juan, la idea era replicar ese modelo de agencia de *social media*, pues era el *boom* de las redes sociales y además era lo que sabíamos hacer; sin embargo, esa idea se transformó rápidamente, al caer en cuenta que había mucha oferta de ese tipo de servicios y al menos hasta ese momento Triciclo no tenía ningún diferenciador que la hiciera destacar en el mercado.

“Tras darnos cuenta en un congreso de Shopify, en San Francisco de la importancia del e-commerce y la fuerza con la que venía, decidimos aventurarnos y dar el salto a una tendencia de comercio electrónico que apenas empezaba, al menos aquí en México, ese era el diferenciador que nos hacía falta”.

Invitados por Shopify, plataforma internacional para ventas en línea, a ser parte de un programa que iba a aplicar en México, Triciclo se convirtió en unos de los primeros expertos en el país en hacer tiendas en línea, para ese entonces había solo tres.

“Nosotros fundamos Triciclo en marzo de 2015 y en marzo de 2016 ya estábamos convirtiéndonos en una agencia de *full e-commerce*”.

Una de las principales ventajas que tiene el e-commerce es el tiempo, puedes lanzar una marca y abrir una tienda sin haber logrado el posicionamiento, es decir, lanzas un producto, ves si la gente lo aprueba, si le gusta y si no, pues también rápido puedes cerrar.

Elsa Torres

Bruno Sánchez

@bruno\_sanchez

Luis E. González

26 de septiembre de 2019. Colonia Roma, Ciudad de México

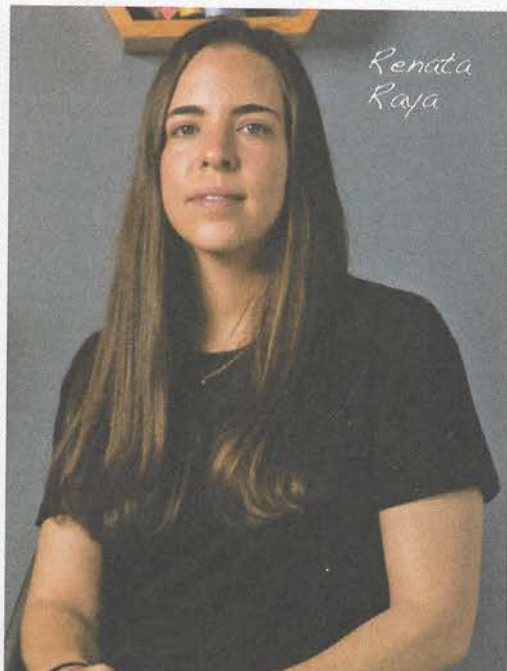
SÍGUENOS EN [/lideresmexicanos](https://www.youtube.com/channel/UC...)

SÍGUENOS EN [@lideresmexicanos](https://www.instagram.com/lideresmexicanos)

SÍGUENOS EN [@lideresmexicano](https://twitter.com/lideresmexicano)



Juan Sotres



Renata Raya

No obstante, *el e-commerce* necesita también de estrategias *social media*, a mediano y largo plazo es algo que las marcas tienen que hacer porque la gente también se fija en las redes, representan un punto para ganarse su confianza.

Cada vez con más reconocimiento y clientes, Juan y Renata señalan que el inicio de Triciclo no fue nada sencillo, sobre todo los primeros diez meses, pues estaban en una oficinita, con mesas y sillas de plástico y sin sueldo.

“Emprender es difícil, nosotros incluso llegamos a tener dudas de si esto iba a funcionar o ya debíamos tirar la toalla, afortunadamente al final todo salió bien, dio la vuelta y pudimos ver la luz con el *e-commerce*” señala Juan.

Sus primeros clientes fueron chiquitos, prácticamente familia, conocidos, amigos que nos recomendaban o a los que les comenzamos a trabajar, un día nos buscó Kipling, nos encargó el rediseño de su página y se puede decir que ese fue el partaguas para Triciclo, se nos comenzaron a abrir muchas puertas.

Para los CEO's y cofundadores de Triciclo, una de las claves del éxito del *e-commerce* y principal razón del por qué comprar en línea, es porque la gente aprecia el tiempo que se ahorra en ir a la tienda y la facilidad que tiene de que le llegue hasta su casa.

Asimismo, reconocen que esta nueva forma de comercio aún tiene mucho camino por recorrer, pues aunque la gente ya lo conoce, el porcentaje que lo usa aún es pequeño. Apenas 2% de las operaciones de comercio son a través de internet y 98% sigue siendo en medios tradicionales. No obstante, “el panorama es alentador, pues estimaciones de especialistas señalan que para 2021, el comercio electrónico podría crecer hasta 5 0 6 veces en nuestro país”.

### Inseguridad y fraudes, retos a vencer

Respecto al tema de la seguridad, Juan reconoce que aún existe desconfianza por las compras en línea, pero eso ha comenzado a cambiar, gracias en gran parte, a las nuevas generaciones. De hecho, quienes más compran en línea son personas de 25-34 años.

Aun así, personas de 60-65 años representa ya 3% de las ventas en línea, a pesar de que es gente que no es nativa digital.

Actualmente es muy seguro para el consumidor comprar en línea, asegura Juan, las plataformas de pago han avanzado muchísimo en cuanto a los protocolos de seguridad, más bien es inseguro para el comercio debido a los fraudes *online*.

“El consumidor está muy protegido, si tu no reconoces una compra en línea llamas al banco y te regresan tu dinero, sin embargo, en el caso de la protección a comercios hay mucho por hacer, pues en casos como el robo de tarjetas, ellos deben regresar el dinero, aun cuando ya hayan entregado el producto”.



### CONSEJOS PARA UN EMPRENDEDOR

- Busca que tu producto o servicio tenga un diferenciador importante.
- Prioriza la inversión en pautas para convertir, es mucho más rentable.
- Contempla un plan de crecimiento y ventas en línea tras la apertura de tu tienda en línea.
- Infórmate qué pasarela de pagos es la mejor o la que más te puede proteger.
- Vive y respira lo que estás construyendo, si no estás convencido de que es tu sueño, será difícil mantenerte.

El sistema de pagos y el asunto de la logística en México con los altos costos que representa para el *e-commerce* son otros de los grandes retos a vencer.

### Nuevos planes

A cuatro años de distancia, Triciclo sigue con los cambios y planes. Actualmente han sumado el rediseño de las tiendas en línea, *marketing* y consultorías a los servicios que ofrecen.

Recientemente acaban de lanzar una academia de *e-commerce* dirigida a las personas que están experimentando y quieren ver si su negocio podría funcionar en línea, (emprendedores) “les damos cursos sobre las tendencias en *e-commerce* y les enseñamos a construir su tienda solos”.

Entre sus planes a futuro está el convertirse en una agencia integral de comercio electrónico que ofrezca al cliente todo lo que necesita para abrir y mantener su tienda en línea, incluso los servicios de fotografía, envíos, mensajería y almacenaje.

“Tenemos la experiencia que nos ha dado el haber creado ya más de 200 tiendas en líneas y justo uno de nuestros objetivos es ayudar a las empresas y marcas a que su transición al comercio en línea sea más fácil”.

El *e-commerce* llegó para quedarse y ser parte de nuestras vidas, ahora viene mucho el tema de la realidad aumentada y los productos 3D que te permiten casi casi ver el producto físicamente. ▀