

Aprovecha todas las herramientas digitales **para mejorar la competitividad de tu negocio**

Propemi
BAC Credomatic



Tendencias empresariales de cara a 2021 y más allá

Hace poco más de dos semanas estuvimos celebrando la llegada del año nuevo, probablemente con la esperanza de dejar atrás muchas experiencias negativas del 2020 y con ganas de lograr mucho éxito hacia adelante. Por lo tanto, es hora de que, como líder de tu negocio, conozcas algunos factores que marcarán el entorno empresarial en los próximos meses.

El 2021 será un año de transición. Las empresas han pasado la mayor parte de los últimos 9 meses tratando de adaptarse, atropelladamente, a circunstancias extraordinarias; sin embargo, se puede afirmar que, luego del COVID-19, muchas habrán cambiado para siempre, por lo que es relevante mirar hacia adelante con esto en mente.

Te presentamos algunas tendencias que darán forma al entorno de negocios durante este y quizá varios años hacia adelante:

- El consumo rebotará fuerte a medida haya más confianza: aquellos negocios que tengan implícito un componente comunitario, como restaurantes o servicios de entretenimiento, observarán nutridas cifras de ventas en el momento que la confianza regrese. Evidentemente, nuevos encierros y los procesos de vacunación afectarán dicha confianza, por lo que son temas para observar de cerca.
- La joven composición demográfica de El Salvador podría influir positivamente en un rebote fuerte: la consultora McKinsey & Company reveló recientemente que en la mayoría de países con una situación demográfica más longeva tendían a ser menos optimistas sobre el futuro que aquellos que mostraban una situación más joven. La confianza del consumidor suele ser un indicador adelantado de la evolución del volumen de la actividad económica. El Salvador posee una población relativamente joven, de forma que podría influir positivamente.
- Los viajes de placer y domésticos se recuperarán más rápido que los viajes de negocios: siempre ha sido el caso que los viajes de negocios se recuperan, luego de una crisis, en más del doble del tiempo que le toma recuperarse a los viajes de placer. Esta crisis en particular hace pensar que la brecha será aun mayor, puesto que existen más “excusas” para no viajar por negocios, dado el acceso a plataformas colaborativas para el trabajo remoto. En términos geográficos, los viajes domésticos rebotarán antes que los viajes internacionales. Estos elementos son importantes para empresas relacionadas a la cadena de valor del turismo, por lo que deberían considerarse.

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. **Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**

Aprovecha todas las herramientas digitales para mejorar la competitividad de tu negocio

Propemi
BAC Credomatic



- Incremento en la competencia a raíz de nuevos emprendimientos: tal como dijo Platón, la necesidad es la madre de la invención, y estos tiempos disruptivos han puesto el escenario para nuevos negocios en el mapa. Ciertamente, algunos de ellos lo hacen solo por sobrevivencia y, a la menor oportunidad de encontrar un trabajo, dejarán todo atrás; de igual forma, los encierros provocaron que muchos otros que ya existían cerraran definitivamente operaciones. Sin embargo, el acceso a herramientas digitales ha facilitado, por un lado, el surgimiento de nuevas empresas con propuestas de valor interesantes y, por otro, innovación de parte de varias empresas incumbentes para introducir elementos como servicio al cliente en línea, trabajo a distancia, cadena de abastecimiento renovada e, incluso, inteligencia artificial.
- Gran aceleración por el uso de herramientas digitales: la transformación digital llegó para quedarse, los tiempos en los que una nueva tecnología debía esperar años para madurar y reflejarse en mejoras de productividad han quedado atrás. Asimismo, las empresas están hoy en día mucho más ávidas de trasladar la mayoría de sus interacciones con clientes a un entorno digital. No hay duda de que a muchas empresas les tocó hacerlo de forma atropellada, pero el reto no es echar marcha atrás sino más bien pasar de reaccionar a la crisis a un enfoque más proactivo de consolidar e institucionalizar lo que ya se ha logrado hacer bien.
- Cambios en el comportamiento del consumidor: la situación imperante hizo que más personas experimentaran nuevas formas para comprar (concretamente, en línea) y la mayoría de ellas no pretende volver a cómo lo hacía antes. Si bien esto representa una oportunidad para incrementar ventas a corto plazo, es importante mencionar que el reto es la construcción de lealtad con este tipo de clientes, que suelen ser más dados a probar diferentes alternativas que los del canal físico. A pesar de esto, no hay duda: el territorio por conquistar es el digital.
- Reajuste de las cadenas de abastecimiento: el cierre de las economías puso en aprietos a muchos empresarios que habían dependido por mucho tiempo de proveedores únicos ubicados en China u otros países; esa concentración puso en alto riesgo a aquellos, que terminaron perdiendo varios contratos por la incapacidad de abastecerse a tiempo de materia prima. Esa experiencia hoy ha sido asimilada y muchos han optado por una provisión diversificada de insumos, que les permita reaccionar oportunamente ante nuevas situaciones como la comentada; esto incluso podría abrir oportunidades para que empresarios locales surtan al menos una parte a empresas grandes que decidan tener cerca un socio confiable para responder en momentos así.

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com

Aprovecha todas las herramientas digitales **para mejorar la competitividad de tu negocio**

Propemi
BAC Credomatic



- Tendencia hacia el teletrabajo: muchos trabajos de alta especialización tenderán a realizarse de forma casi permanente a distancia. Puede ser que esto no impacte directamente a tu empresa, pero sí de forma indirecta: muchas empresas grandes requerirán menos espacio para desarrollar sus actividades, liberando así espacio de oficinas. Existe entonces la posibilidad que los precios del alquiler tiendan a bajar, siempre que haya niveles de competencia considerables. También surge la necesidad de repensar el espacio de trabajo, a fin de conservar la salud de los colaboradores y, con ello, el atractivo para trabajar en tu empresa para los más dotados candidatos.
- Los gobiernos quedarán con una alta carga sobre la deuda: tarde o temprano, los gobiernos tendrán que ajustar ingresos y gastos para lograr responder a las obligaciones contraídas durante la pandemia. Es importante que tus escenarios de inversión consideren potenciales subidas de impuestos, así como eventuales recortes de programas por una potencial austeridad.

Los retos y las oportunidades se desarrollan mientras lo das todo por tu negocio, por los tuyos. Propemi BAC Credomatic comprende eso y te trae oportunamente lo que necesitas saber, para que tomes decisiones más informadas respecto del entorno que enfrentas. ¡Nos encanta ser tus asesores de primer nivel!

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. **Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**