

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



Consejos empresariales en tiempos de alta volatilidad

La búsqueda de los sueños y aspiraciones empresariales siempre debe tener presente los hechos económicos que la rodean. Las restricciones y potencialidades planteadas por la abundancia/escasez relativa de recursos, clientes y capacidad adquisitiva, así como de recursos de conocimiento y publicidad, hacen que el logro de nuestros propósitos se tome un poco más de lo que quisiéramos, tomando en cuenta nuestra racionalmente limitada naturaleza. Por esto, debes conocer lo que está ocurriendo actualmente en el entorno económico mundial y las implicaciones para tu empresa.

Los riesgos inflacionarios están ganando la atención de las autoridades monetarias. Esto está motivando a elevar las tasas de interés de referencia de forma acelerada para contener la escalada de precios. Esto es todavía más dramático en lugares que han tenido una degradación notoria en su calificación de riesgo país (evaluación de firmas independientes sobre la probabilidad de que el gobierno de un país honre la deuda soberana que emite), ya que el aumento de tasas es aún más pronunciado. De hecho, la tendencia en la actualidad es no cuestionar si van a subir las tasas si no más bien en cuánto lo harán. En el caso de El Salvador, por la dolarización dependemos en esto de las decisiones de política monetaria tomadas por la Reserva Federal de Estados Unidos (FED, por sus siglas en inglés); recién en diciembre de 2022 la aumentó 50 puntos base.

Sin renunciar a su propósito, debes tomar decisiones para tu empresa que te permita sacar el mayor provecho posible a las condiciones del entorno. Compartimos algunos consejos en esta línea:

- Adquiere una línea de crédito rotativa: en épocas cuando los precios suben es cuando más se necesita contar con liquidez suficiente para pagar a proveedores, sin tener que depender de los días de cobro. Sin menoscabo de la mejora administrativa en materia de cobros, lo cierto es que el crédito de capital de trabajo ayuda a responder oportunamente ante variaciones sustanciales de precio, por lo que conviene tomar este producto.
- Aprovecha a hacer depósitos a plazos cortos: el aumento del riesgo país vuelve más complicado el fondeo externo de las instituciones financieras, por lo que hay una mayor disposición a reconocer mejores tasas a ahorristas internos (tasa pasiva). En ese sentido, si vas generando excedentes de liquidez, es momento de diversificar esos saldos y tomar la parte que creas conveniente para ponerla a plazos; sin embargo, los plazos deben ser cortos (90 días) para aprovechar la secuencia alcista de tasas.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



- Usa versiones de producto: la inflación lastima la capacidad adquisitiva de tus clientes, quienes no siempre pueden adaptar sus ingresos al crecimiento de los precios, por lo que a corto plazo bajan su nivel de vida. Esto puede implicar bajar cantidades compradas, bajar montos de compra, abandonar tu marca por otra más barata, o una mezcla de estas. Para sacar provecho de esto, te recomendamos usar el “versioning”, que es una técnica de pricing en la que usas cantidades menores de productos premium para crear una versión viable de un producto más barato que pueda ser adquirido por familias que, a pesar de ver disminuida su capacidad adquisitiva, no están dispuestas a dejar del todo tu marca y sí a aceptar versiones más alineadas al momento que están viviendo. Esto tiene el poder de generar en las personas la imagen de que estuviste con ellas en momentos difíciles y no lastima la exclusividad de tu producto principal, que se mantiene intacto por el uso de las versiones. Aquí es muy importante el uso de empaques adecuados y parametrizar correctamente las cantidades a utilizar para que tus márgenes de ganancia realmente suban con la medida.
- Utiliza ganancias de la crisis para fortalecer una estrategia de valor: si tus productos o servicios se caracterizan por ser inelásticos (la disminución del volumen que compran los clientes es menos que proporcional al aumento de los precios), tiempos de alta inflación pueden generarte excedentes de rentabilidad importantes. Sin embargo, no debes dormirte en los laureles: tarde o temprano, el entorno económico cambiará, y en tiempos más estables puede operarse un cambio en el patrón de consumo que te afecte. Por esta razón, te recomendamos que estas ganancias excedentes las uses para impulsar estrategias que te ayuden a pasar de una estrategia de precio a una de valor. En el largo plazo, eso mejorará tus ganancias y volverá más resistente a tu modelo de negocio frente a las “inclemencias” del entorno externo.

En Propemi BAC Credomatic sabemos que tienes una larga historia de éxitos alcanzados en medio de entornos complejos y retadores. Por eso trabajamos día a día por apoyar el valor de lo que importa: tu voluntad de salir adelante. Contacta hoy a tu Ejecutivo de Negocio para encontrar las mejores soluciones financieras y digitales para tus proyectos.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**