

Extinción de algunos, paraíso de otros. Los cambios para las personas se empiezan a percibir

Autor: Guillermo Vargas – Mentor en INNOVA ESAN

Extinción de algunos, paraíso de otros

Es momento de preguntarnos ¿qué pasaría si...?”. Muchos negocios no podrán con lo que viene, otros buscarán una salida, medianamente lógica activando su plan B... o el C...o el D. Otro grupo de empresas florecerán sin hacer mayores esfuerzos, su hora de brillar habría llegado.

Sabemos que el mundo está cambiando, nos lo repiten en todos los noticieros y grupos de WhatsApp, pero, al parecer, no estamos asimilando la magnitud de los cambios, preocupados unos por comer y otros por no contagiarse, no estamos pensando en cómo será la vida en tres meses, un año o en dos años, ¿cómo serán nuestros días? ¿qué cambiará en el trabajo? ¿cómo serán los negocios? Tal vez algunas cosas no volverán a ser como antes, el escenario se transforma todos los días y nadie está seguro de cómo nos va a cambiar. Este documento será un ejercicio de clarividencia, trataremos de predecir lo impredecible.

Los cambios para las personas se empiezan a percibir. Poco a poco vamos asumiendo que es obligatorio cuidarnos y que no podremos ir a un concierto en mucho tiempo. Para algunas empresas, los cambios son más dramáticos, el entorno se ha movido, los mercados se han transformado, los consumidores ahora tienen otras prioridades. Los cambios no distinguen países, ni continentes.

Las fuerzas del mercado cambiarán notablemente y el ambiente competitivo buscará un nuevo balance.

El filósofo británico John Gray, asegura que la hiper-globalización de las últimas décadas nunca va a volver, la dependencia de mercados extranjeros se verá reducida notablemente, la producción de suministros médicos y otros sectores delicados, volverán a cada país por motivos de seguridad nacional, las fronteras se mantendrán duras y la gente viajará menos.

Según Jeff Immelt, ex CEO de General Electric: “El mayor efecto de esta situación es que todo se hará más local, las necesidades de los clientes, las cadenas de suministro y los sistemas de salud. La globalización y la manufactura van a cambiar significativamente...”.

... y en este escenario ¿Quiénes sobrevivirán?

Imaginemos que en China cayó un meteorito llamado Covid19, su efecto se fue esparciendo de país en país y ahora tiene al mundo sumido en un invierno nuclear, cinco meses después.

El escenario actual, para algunas industrias, es similar a lo que pasó hace 65 millones de años con los dinosaurios, las condiciones de vida han cambiado de un momento a otro y ahora toca luchar con la extinción, no hay aire para respirar ni agua para beber. Las formas de sustento se han ido.

Algunas industrias, a las que llamaremos del tipo 1, no lograrán sobrevivir porque simplemente su hábitat no existe más y les será imposible adaptarse.

Aparece un segundo tipo, las industrias tipo 2, las adaptables, las que podrán sobrevivir de alguna manera, pivotando su modelo de negocio, encontrando rutas para conservar algo de sus clientes y no perder de vista su propósito.

Y por último, las florecientes industrias del tipo 3, serán como los mamíferos de esta historia, los que dominarán el mundo, se harán más fuertes y poderosas que nunca antes. Las condiciones se dan para que las empresas de este tipo, crezcan exponencialmente. Nadarán en su océano azul y lo podrán aprovechar por un buen tiempo.

Industrias tipo 1: en vías de extinción

El distanciamiento social y el cuidado de la salud serán el talón de Aquiles de las industrias que dependen de juntar gran cantidad de gente en un mismo lugar: estadios, conciertos, festivales, ferias, convenciones (por ejemplo, Las Vegas vive más de las convenciones que del juego) y cualquier evento masivo ya no serán posibles. Aunque hay países que relajan algunas medidas, en general todas las industrias vinculadas podrían haber visto sus últimos días.

(En esta parte, deberíamos analizar a los mercados de abastos, bancos o al transporte público, pero tienen condiciones distintas y condiciones especiales por ser servicios esenciales).

Veamos el futuro de los conciertos y festivales

Si los conciertos no funcionan, afectan a los músicos, sonidistas, luminotécnicos, artistas, representantes y a los locales que alquilan sus espacios para ellos. Toda una industria de millones de dólares en el mundo, parada.

Si los festivales no funcionan, afectan el turismo, el ingreso de las ciudades, los hoteles, los organizadores, productores y demás, no tendrían fuentes de ingreso. Gran parte del ecosistema de la industria musical se vería afectada, pero ya se ven iniciativas que algo pueden aliviar la situación. Ya podemos ver conciertos online, en vivo desde cualquier parte del mundo, en general gratuitos, pero en algún momento podrán ser pagados, con acceso vip “tras bastidores” y tener reuniones virtuales con los artistas.

Industrias tipo 2: las que podrían sobrevivir, con un giro de timón a lo “rápidos y furiosos”

Este grupo de empresas tienen como condición el cambio, su modelo de negocio no sobrevivirá mucho tiempo, la forma en que venían funcionando no va más. Si persisten en su modelo, consumiría sus pocos fondos en publicidad y campañas para volver a traer a sus clientes, pero ya no estarán porque las prioridades han cambiado. Pondremos en ésta sección a las cadenas de cine, los centros comerciales, restaurantes, gimnasios y casinos.

Industrias Tipo 3: las que dominarán la tierra

Según una investigación del Innova Institute de La Salle-URL, las industrias basadas en tecnología serán las grandes ganadoras en esta época de cambios:

Teletrabajo: No se refiere a las empresas que lo usen sino al software que hace que funcionen, a la consultoría para aplicarlos y la educación para todo el personal para que su uso sea productivo. Proveedores con soluciones como Skype, Google Hangouts, WhatsApp, Zoom, Slack, Webex, Gotomeeting y un sin fin más, ya ven crecer su tráfico en 200%.

Educación online: Creación de contenidos multimedia, de workshops, de sesiones especializadas, empresas que se dediquen a la creación y mantenimiento de las plataformas tecnológicas y empresas con personal docente que pueda atender alumnos de forma remota de manera puntual.

Telemedicina: Las oportunidades se dan en aplicaciones (apps) para seguimiento de pacientes, para tests que puedan realizarse desde casa o empresas que combinen el diagnóstico médico con la inteligencia artificial (IA).

Bienestar en casa: Iniciativas relacionadas con la alimentación y con la creación de dietas personalizadas, consultas con profesionales de la nutrición, entrenamientos y seguimiento de los deportistas profesionales y amateurs, clases de actividades dirigidas en streaming con la posibilidad de visionarlas en diferido, venta online de complementos y suplementos naturales y deportivos, actividades de mindfulness, yoga y meditación, etc.

Servicios de delivery: El confinamiento se traduce en un incremento de la demanda en empresas de comercio electrónico como Amazon, que ya ha anunciado que contratará a 100.000 trabajadores más en Estados Unidos por el aumento de pedidos. Los Rappi, Glovo y Uber de todo el mundo incluirán aparte de alimentación y farmacia, comida para mascotas, traslado de documentos, caprichos de todo tipo, y cualquier cosa que entre en su espacio en las motos. Las tiendas por departamentos deberán pasar a sus canales digitales como su canal principal e invertir en su promoción, así la ropa, calzado, muebles y electrodomésticos buscarán recuperar el tiempo perdido.

Videojuegos y eSports: Dejamos lo mejor para el último. Solo en Colombia, el dinero desembolsado en los principales juegos de consola aumentó \$1,500 millones en marzo, mientras que en febrero tuvo un incremento de \$883 millones. Verizon informó recientemente que, en una semana en EEUU, el tráfico en sus sistemas había aumentado 75% debido a los juegos en línea. Las horas consumidas de deportes electrónicos en español mediante la plataforma Twitch subieron 66%, unas 182 millones de horas, durante marzo.

En todos los casos se han mencionado algunas industrias representativas. Si tienes un negocio o trabajas en una empresa cuya industria no ha sido analizada, considera el perfil del consumidor, los cambios en el entorno, las restricciones que afectarían su funcionamiento (y el de sus proveedores), y podrás ubicarlo en uno de los 3 tipos, y con suerte podrás encontrar una salida. El secreto está en asumir y entender la nueva normalidad.

Guillermo Vargas
Mentor en INNOVA ESAN