

Siete macro tendencias más rentables a emprender para la próxima década



Tendencias que aceleró la pandemia para la nueva economía

Por: Luis Aguilar



SISTEMA
EMPRESARIAL
AGUILAR

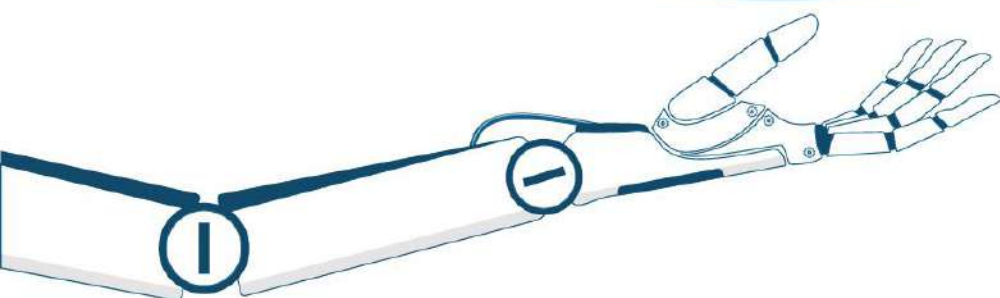
No estamos dimensionando la profundidad de los cambios que surgirán a partir de la pandemia, además, estamos transicionando hacia la cuarta revolución industrial mejor conocida como revolución digital. Por si fuera poco, desde antes de la pandemia se estaba generando una **crisis global**, y es la pandemia quien la está acelerando y agravando. Varios economistas sociales están advirtiendo que se vivirán cambios radicales. Así que, más vale estar preparado.

¿Qué tiene que ver esto con el emprendimiento? ¡Todo!

Principalmente porque no se espera una recuperación pronta de la economía, por lo tanto, no habrá un crecimiento y aumento del empleo. Esto quiere decir, que el emprendimiento será uno de varios salvavidas para generar riqueza. Además, como en cada cambio radical ya sea por una crisis global, una revolución industrial, cambios sociales, etc. **surgen nuevos sectores rentables e infinidad de oportunidades**. Así que, si estabas considerando emprender pero no sabías en qué, es un buen momento para hacerlo porque puedes emprender en alguno de estos sectores rentables, que, llegaron para quedarse.

Pero no todo es color de rosa, hay un factor que hace quebrar a negocios todos los años y antes de la pandemia.

Te lo comparto al final del post.



Alimentación sana

El miedo a fallecer o enfermarse por la pandemia ha crecido tanto que hasta se ha reducido en un 30% el consumo de cigarrillos. Además, los problemas alimenticios en el mundo antes de la pandemia, eran y siguen siendo tantos y muy graves que es necesario cambiar la alimentación. Sin dejar a un lado que cada día crece más la demanda de personas que desean alimentarse sanamente. Por lo tanto, este sector será en las próximas décadas uno de los más rentables.

Veamos algunos datos:

2000 millones adultos con sobrepeso.

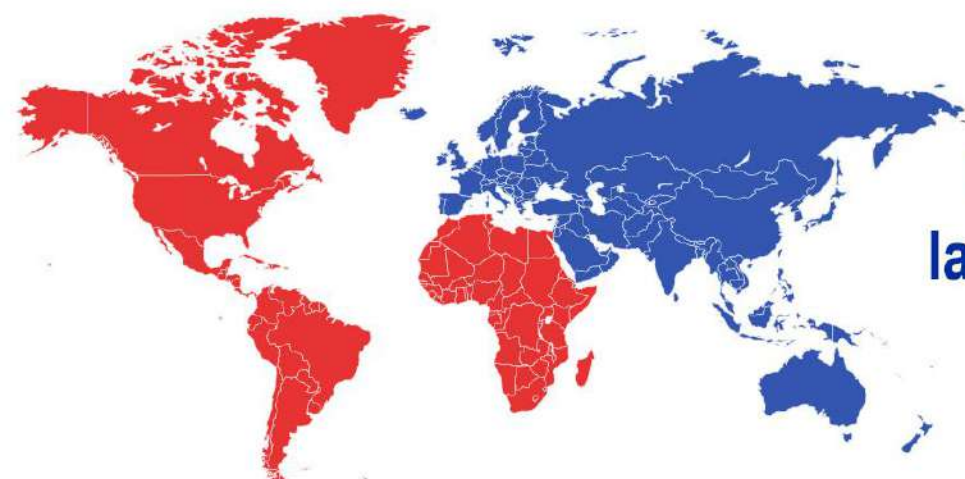
650 millones con obesidad.

41 millones de niños con sobrepeso.

Esto equivale al 30% de la población mundial.



O equivalente a toda la población de África y América



Además:

1 de cada 5 personas fallecen por una mala alimentación.

11 millones
de muertes
anuales por
mala alimentación.



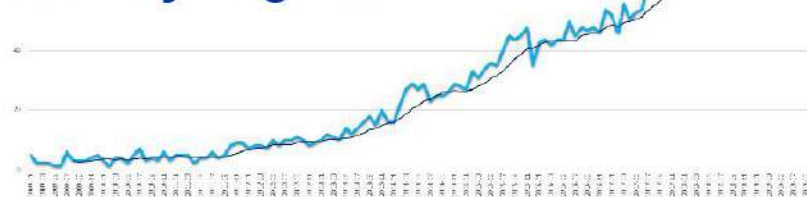
Tabaco
8 Millones.



**Contaminación
del aire**
4,5 Millones.



**Demanda de comida
sana y vegana**



Algunos productos de mayor relevancia:



-Servicios personalizados de nutrición

-Todo tipo de alimentos orgánicos

-Sustitutos de los alimentos más dañinos
(azúcar, grasas, lácteos, carnes,)



-Comidas preparadas sanas a domicilio



Etc.

Productos y servicios digitales

Evidentemente por la pandemia, pero también, por el aumento de la automatización (que crecerá aun más por la pandemia), el aumento de la inteligencia artificial, cambios de hábitos de consumo de las nuevas generaciones, etc., crear u ofrecer productos o servicios por canales digitales, será rentable y obligatorio. Incluso, aunque salga una vacuna, la misma inercia de un gran porcentaje de personas, no saldrá o retomará ciertas actividades como antes. No esperes a que en unos meses todo volverá a la normalidad, muchos cambios como el envío a domicilio local llegaron para quedarse.

Además, el acceso a internet sigue creciendo como también el tiempo que se pasa navegando. Tanto para darse a conocer, vender y ofrecer servicios, los canales digitales son los que tienen el mejor retorno de inversión y son ya el presente y futuro.

www.seaguijar.com

1- Más usuarios conectados a internet

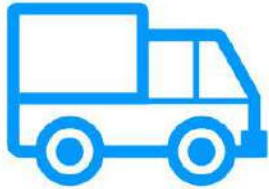
Fuente: World Bank

60% de la población



Algunos productos relevantes para este sector:

-Ecommerce: La venta y envío de productos aumentó este año en México y otros países un 40% y seguirá creciendo.



-Envío a domicilio local: Por lo mismo de la inercia que provocará la pandemia en todos nosotros, servicios como restaurantes, tintorerías, tiendas de conveniencia, etc. deberán cambiar su modelo de negocio.



-Servicios de información: Analizando los datos anteriores, ofrecer todo tipo de servicios de información por internet, (cursos, consultoría, ebooks, mantenimiento, etc.) será lo más rentable.



-Servicios educativos digitales: una educación diferente y de calidad será uno de los “productos” más rentables y necesarios para esta economía. Habrá muchos estudiantes que por la pandemia se saldrán de la escuela por falta de recursos y otros más que no tienen una educación de calidad.

-Etc.



Te pongo algunos ejemplos de proyectos creativos:

Crehana

Una plataforma digital educativa dedicada a profesionales creativos. Ofrece estructuras que se adaptan a la realidad de los trabajadores de las ideas, con herramientas flexibles y contenidos de alta calidad.



Proyecto Pietá

Contribuye a la capacitación y reinserción social de presos por medio del arte y el diseño



Arte manifiesto

Una galería de arte virtual que busca romper el paradigma del mercado tradicional del arte. Utiliza internet, el comercio electrónico y la realidad aumentada para exponer a los artistas y conectarlos con potenciales compradores.



BabyBe

El sistema BabyBe es un dispositivo para incubadoras neonatales que conecta a las madres con sus bebés prematuros a través del contacto simulado con sus cuerpos.



Arch Daily

Captura y difunde buenas prácticas de arquitectura para lograr mejores ciudades y una sociedad más justa.



Mola Sasa

Transforma la percepción de la artesanía y la vida de mujeres y comunidades indígenas.



Videojuegos

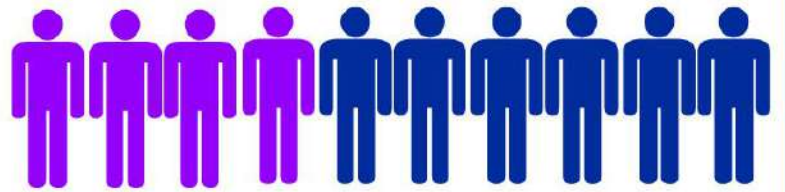
La industria de los videojuegos ha tenido un enorme crecimiento en los últimos años, y ahora por la pandemia está creciendo aun más.

La gente al no poder salir como antes, ha comenzado a jugar videojuegos o les dedica más tiempo. Este sector y su crecimiento no será momentáneo por lo que ya hemos comentado acerca de la inercia que provocará la pandemia, además, el crecimiento de este sector con o sin pandemia era consistente y muchos datos para este punto son sumamente interesantes:



Para el año 2021, el total de número de jugadores será cercano a las 3 billones de personas

Equivalente al 40% de la población mundial.



En 2019 la industria de los videojuegos generó un total de **151 billones de dólares.**

Actualmente es la 7ma industria que más genera ingresos y sigue creciendo, mientras que otros sectores por encima de los videojuegos están decreciendo como es el caso del tabaco y petróleo

TOP sectores más grandes:

- 1.- Petróleo
- 2.- Casinos y apuestas
- 3.- Defensa
- 4.- Industria etílica
- 5.- Farmacéuticos
- 6.- Tabaco
- 7.- Videojuegos
- 8.- Banca y finanzas

Más datos:

70% de jugadores tienen 18 años o más.

46% de todos los jugadores en el mundo tienen 36 años o más.

46% de los jugadores son mujeres y 54% son hombres

¿Qué tipo de juegos son los más relevantes actualmente?:

1.- Juegos de celular

2.- Juegos sencillos enfocados al entretenimiento corto

También, la industria de los videojuegos no solo consiste en crearlos, hay otras actividades rentables como:

- Jugador profesional
- Caster o narrador de partidas y eventos
- Analista
- Streamer
- Programador
- Diseñador
- etc.



Residuos más comunes:



12 Millones de muertes cada año por problemas ecológicos

Esto es equivalente a la población de Bélgica o Bolivia:



15 mil millones de árboles se talan cada año.



Equivalente a talar 23 veces todos los árboles de Rusia (País con más árboles en el mundo)

8 millones de toneladas de plástico llegan al mar cada año.

Isla de plástico supera el tamaño de Francia, Alemania y España.



Para el año 2025 habrá:

Para este punto hay cientos de productos sustentables en diversos sectores, te comparto algunas proyectos específicos:

200 millones de toneladas de basura.

Esto equivale a:

Dos veces la cantidad de toneladas de todos los autos del mundo.



-Contaminación convertida en tinta.

-Cortinas de baño que ahorran agua.

-Cubiertos comestibles.

-Cueros vegetales hechos con algunas frutas.

-Invernaderos para interiores.

-Papeles de baño ecológicos.

-Botanas elaboradas con restos de cervezas, etc.

Combate a la desigualdad.

En menos de seis meses ha aumentado considerablemente la desigualdad en el mundo y más en América Latina, por si fuera poco, la crisis económica que se está generando a nivel mundial como el aumento de las tecnologías de esta cuarta revolución a la que estamos transicionando, generará y está generando mucha desigualdad a nivel mundial, Por lo tanto, combatir la desigualdad, será uno de los retos de esta nueva economía. Evidentemente es un problema estructural y que le concierne a muchos sectores e instituciones, pero el emprendimiento como la creación de productos que puedan disminuir la brecha de desigualdad será necesaria y muy decisiva para combatir el problema. Si tienes proyectos o ideas que puedan combatirla, serán necesarios lanzarlos.

Te comparto el dato que resume de manera perfecta y alarmante esta problemática:

La pandemia agranda la brecha en América Latina: ocho nuevos multimillonarios y 50 millones más de pobres

La ONG Oxfam pide impuestos extraordinarios a las grandes fortunas para tener más recursos con los que afrontar la crisis

Productos o servicios relevantes para este punto:

- Temas de educación en general como la educación financiera serán viables.
- Creación de productos para la base de la piramide.
- Enseñanza sobre el uso de las nuevas tecnologías.
 - Técnicas para aumentar la creatividad.
- Creación de productos locales y orgánicos.
etc.

Salud (omitiendo alimentación)

La palabra bienestar es la clave para este punto. Por un lado, mientras dure esta pandemia y el encierro parcial que actualmente hay, evidentemente se genera y generará cierto estrés y ansiedad que habrá que combatir a través de ciertos productos naturales y servicios como terapia. Se puede pensar que será un sector pasajero, pero también, este encierro ha provocado que las personas analicen los problemas internos que traen consigo mismos, problemas de pareja por solucionar, problemas con los hijos, etc., por lo tanto, las personas (incluso antes de la pandemia) necesitarán y desearán tener mayor bienestar.

Es un sector que también llegó para quedarse, porque también muchos gobiernos, invertirán más en el tema de la salud en general. Por el miedo a una nueva pandemia y sus diversos efectos, la salud estará presente por mucho tiempo y por lo tanto será muy rentable todo lo relacionado a ella.

Algunos productos y servicios relevantes:

- Terapia y psicología
- Ejercicios meditativos y relajantes
- Crecimiento interior (muy diferente al coaching)
- Productos saludables, naturales, relajantes.
- Productos y prácticas para combatir la ansiedad y estrés
- etc.



Cuidado con esto

8 DE CADA 10 NEGOCIOS FRACASAN EN MENOS DE UN AÑO

¿Por qué pasa hasta en los mercados emergentes y cómo evitarlo?

No todo es color de rosa: No porque un mercado sea emergente o rentable, el producto se venderá solo, mucho cuidado con esto, porque todos los años 8 de cada 10 negocios en promedio quiebran en menos de un año, y la mayoría de las veces no fracasan por un factor externo, sino porque no se enfocan en desarrollar una buena propuesta de valor que llame la atención, destaque y la entienda el consumidor.

En esta nueva economía, el producto y su valor es la base de cualquier negocio. Los consumidores ya no quieren saber qué más hay para comprar ni estar escuchando los mismos speeches de venta, sin estructura y sin valor, hoy los consumidores (y más por la pandemia) quieren soluciones, valor y experiencias. Así que, aquello que quieras emprender, ya que, no solo estas tendencias son válidas, puedes emprender aquello que te apasione, pero de igual modo, asegúrate de ofrecer valor. Prepárate para lograr crear un valor que te permita destacar en el mercado y por lo tanto, vender.

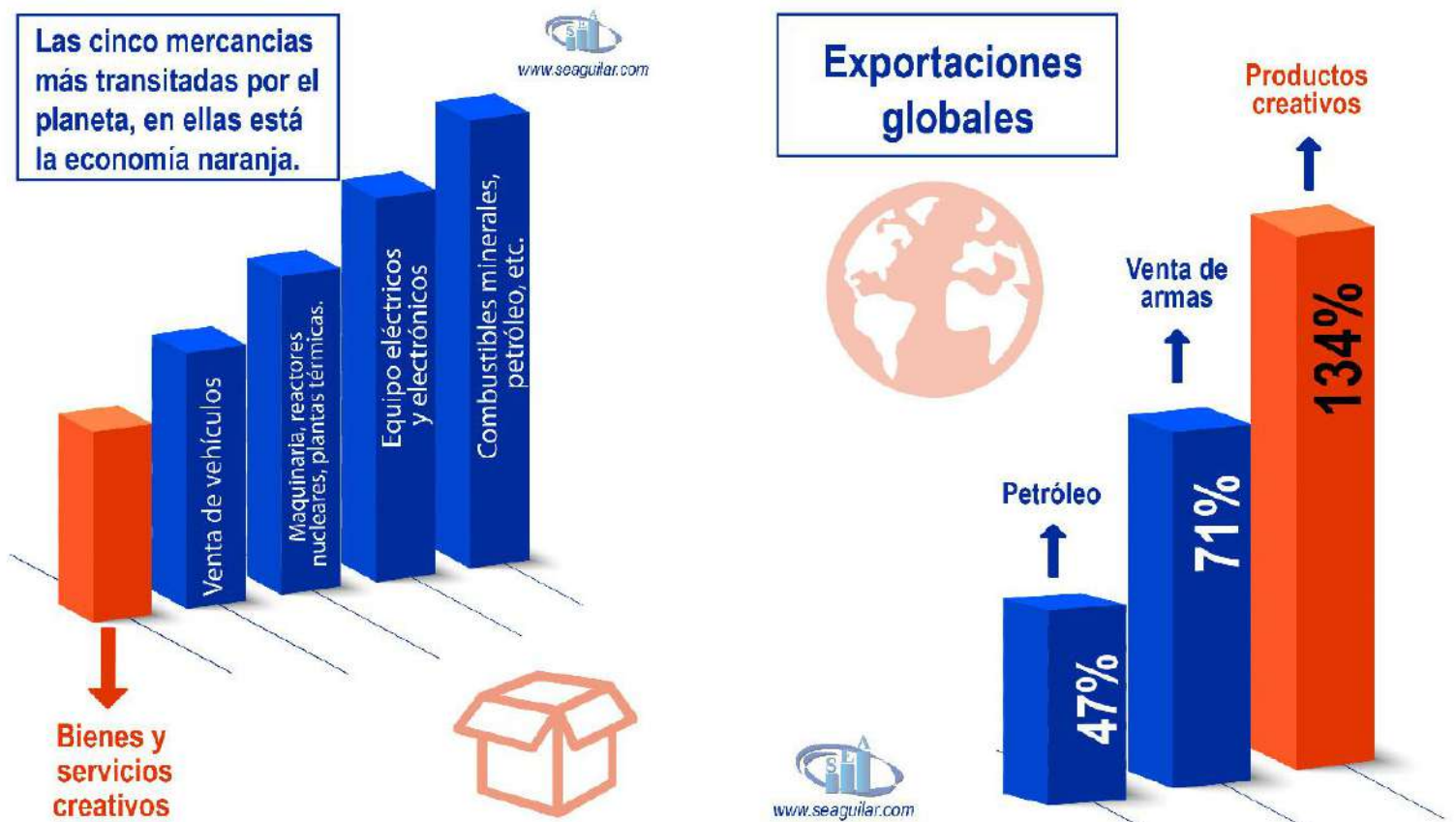


Productos de la economía naranja

La economía naranja es el futuro. Y de manera muy general es el conjunto de actividades y herramientas que permiten que las ideas basadas en el conocimiento y la propiedad intelectual, se transformen en bienes y servicios que ofrezcan soluciones creativas. Además, por el mismo aumento de la automatización y la inteligencia artificial, la creatividad será el antídoto para prosperar y generar riqueza en los próximos años y décadas.

Es cierto que un grupo reducido de este tipo de productos fueron muy afectados por el tipo de pandemia, pero, en primer lugar, no van a desaparecer porque necesitamos ese tipo de productos, aunque habrá que esperar para que vuelva a ser viable emprenderlos o cambiar el modelo de negocio (me refiero a shows y entretenimiento presencial), y en segundo lugar, todos los demás productos y servicios de la economía naranja no han tenido una caída tan abrupta como ha sido el caso del sector petrolero, automotriz, aeronáutica, etc. que son sectores rentables y columnas vertebrales de economías enteras. Apuesta mucho por este tipo de productos creativos y júntalo con lo digital para hacer exponencial su rentabilidad.

Te comparto algunos datos:

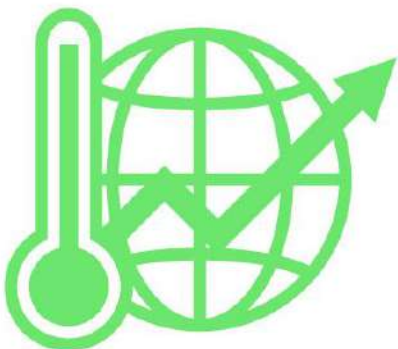


Productos sustentables

La pandemia no eliminará ni hará que se detengan todos los problemas ecológicos que estamos enfrentando de distintas formas, que son muchos y siguen creciendo. Por lo tanto, **urgente y se necesitan productos y servicios sustentables**, es decir, productos que no contaminen ni hagan daño al planeta, y mejor aun, que minimicen los problemas ecológicos, ya que, no los podremos evitar, pero sí disminuir sus efectos. Hay infinidad de datos e información sobre este tema y muy alarmantes, así que te comparto los más impactantes.

Los 10 problemas ecológicos más graves:

- 1-Cambio climático
- 2-Contaminación
- 3-Deforestación
- 4-Degradación del suelo
- 5-Energía
- 6-Escasez de agua
- 7-Extinción de especies y biodiversidad
- 8-Invasión y tráfico ilegal de especies
- 9-Residuos
- 10-Sobrepesca



Contacto para más información o contenido



Seaguilar
Sistema Empresarial Aguilar



+52 77 12 22 87 59

Fuentes basadas en la investigación:

- Banco Mundial.*
- Banco Interamericano de Desarrollo.*
- The Observatory of Economic Complexity*
- Statista.*
- OECD, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.*
- Elaboración propia.*